



LAND
BRANDENBURG

Ministerium für Arbeit,
Soziales, Gesundheit,
Frauen und Familie

Europäischer Sozialfonds
Investition in Ihre Zukunft

www.esf.brandenburg.de



Businessplan

Berufswu

Unte

Gründerzeit

Gründer

Förd

Start-ups

grüne I

Unternehmergeist

Fo

Star

Selbständigkeit

Freie Berufe

Gründerwoche Deutschland

Gut beraten in die Selbständigkeit

Existenzgründungsförderung im Land Brandenburg



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Gut beraten in die Selbständigkeit

Existenzgründungsförderung im Land Brandenburg



Bildnachweis (Anzahl Bilder):

Seite

Titelseite: ILB (1)

8–13: Der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten (1), ILB (2), Fotolia (1)

14–15: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Barnim (2)

16–17: Annette Saft (4)

18–19: Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Brandenburg an der Havel (2)

20–21: Sophie-Eliesa Gatermann (3)

22–23: Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Frankfurt (Oder) (2)

24–25: Sebastian Schwarz (2)

26–27: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Havelland (2)

28–29: Katharina Stoye: © Carsten Scheibe (2)

30–31: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Märkisch-Oderland (2)

32–33: Martin Schreiber (6)

34–35: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Oder-Spree (3)

36–37: Conny Stotz

38–39: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Ostprignitz-Ruppin: © Sina Teschner (2)

40–41: Ingo Klugert (3)

42–43: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Teltow-Fläming (3)

44–45: Janka Pirscher (3)

46–47: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Uckermark: © Annemarie Haberland (2)

48–49: Claudia Wansner (2)

50–51: Der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten (2)

52–53: © Austin Ban (1); © Amanda Kerr (1): unsplash

54–55: Narek Karapetyan (2)

56–57: Gründungsservice der Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg (2)

58–59: Alex Misera (3)

60–61: Gründungsservice der Fachhochschule Potsdam (2): Alexander Schubert

62–63: Anna Albert (2), Jakob Werner (1), Franziska von Tenspolde (1)

64–65: Der Gründungsservice der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde (1), Fotolia (1),
Stephanie Neumann (1)

66–67: Marcel Schwichtenberg (3)

68–69: Der Gründungsservice der Technischen Hochschule Wildau: © News & Media (2)

70–71: Dr. Marcel Pfützner: © PREVIEW (1); © MMM GmbH (2)

72–73: Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB) (2)

74–75: Uli Erxleben (2)

76–77: Klaus Gruchmann (1)

78–79: Zukunft Lausitz: © Isabel Wendlik (1); © PULS e.V. (3)

80–81: Stephan Huber: © Andreas Franke (3)

82–83: Mareike Linzer: © Andreas Franke (3)

84–85: IHK (6)

86–89: ILB (3)

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
Existenzgründungsförderung in Brandenburg	8
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Barnim	14
Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Brandenburg an der Havel	18
Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Frankfurt (Oder)	22
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Havelland	26
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Märkisch-Oderland	30
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Oder-Spree	34
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Ostprignitz-Ruppin	38
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Teltow-Fläming	42
Der regionale Lotsendienst – Landkreis Uckermark	46
Der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten	50
Gründungsservice der Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg	56
Gründungsservice der Fachhochschule Potsdam	60
Der Gründungsservice der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde	64
Der Gründungsservice der Technischen Hochschule Wildau	68
Innovationen brauchen Mut	72
Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz	78
Gründungsnetz Brandenburg	84
Weitere Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer und Maßnahmen zur Förderung des Unternehmergeists Im Land Brandenburg	86
Finanzierungsförderung des Landes Brandenburg	88
Adressenverzeichnis	90



Vorwort



Liebe Leserinnen und Leser!

Unternehmerischen Tatendrang ausleben. Eigene Ideen verwirklichen. Beruflich mehr erreichen. Den Arbeitsalltag selbst in der Hand haben. Beruf und Familie besser vereinbaren: Das sind für viele Existenzgründerinnen und -gründer immer noch starke persönliche Motive für eine berufliche Selbständigkeit. Aber auch volkswirtschaftlich sind Existenzgründungen wichtig. Sie schaffen Arbeitsplätze und fördern Innovation, Wettbewerb und Fortschritt. Daher hat Brandenburg bereits früh begonnen, das Gründungsgeschehen im Land zu fördern. Gerade in den 1990er und frühen 2000er Jahren kam der Förderung von Existenzgrün-

dungen als Alternative zu Arbeitslosigkeit dabei eine besondere Bedeutung zu. Getreu dem Motto der früheren brandenburgischen Arbeits- und Sozialministerin, Regine Hildebrandt: „Arbeit statt Arbeitslosigkeit finanzieren“.

Die Mehrzahl der vom Land unterstützten Existenzgründerinnen und -gründer sind bzw. waren vor der Gründung arbeitslos oder von Arbeitslosigkeit bedroht. Studien zeigen, dass diese Unternehmensgründungen in Deutschland ebenso erfolgreich sind wie Gründungen generell. Nach einer Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) sind gut zwei Drittel der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit auch fünf Jahre nach der Gründung noch am Markt. Für manche Gründerinnen und Gründer führt der weitere berufliche Weg nach der Gründung auch zu einem neuen Beschäftigungsverhältnis, aber nur zehn Prozent von ihnen werden wieder arbeitslos. Diejenigen, die in der Selbständigkeit erfolgreich sind, schaffen nicht nur ihren eigenen Arbeitsplatz, sondern in bis zu 40 Prozent der Fälle auch Beschäftigungsmöglichkeiten für weitere Menschen.

Allein zwischen 2001 und 2014 wurden im Rahmen der Existenzgründungsförderung des Arbeits- und des Wirtschaftsministeriums mehr als 21.300 Gründungswillige beraten, nahezu 15.000 der betreuten Gründungswilligen haben sich selbstständig gemacht. Mit nachhaltigem Erfolg, wie Evaluierungen der Förderung zeigen. Damit Gründerinnen und Gründer auch in Zukunft keine existenzbedrohenden Fehler beim Start in die Selbständigkeit machen und alle notwendige Unterstützung erhalten, hat sich die Landesregierung entschieden, die aus EU-Strukturfonds- sowie Landesmitteln geförderte, landesweite Gründungsberatung und viele weitere Angebote beispielsweise der Unternehmensfinanzierung in der neuen EU-Förderperiode 2014-2020 fortzuführen und weiterzuentwickeln.

So wurden auch in den Jahren 2015 und 2016 durch die regionalen Lotsendienste in den Landkreisen und kreisfreien Städten, den Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten, die Gründungsservices an den brandenburgischen Hochschulen und die Gründungswerkstätten für junge Leute sowie durch das Beratungsangebot für innovative Gründungen der Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB), Innovationen brauchen Mut (IbM), bereits 2.700 Gründungswillige und Nachfolgeinteressierte individuell beraten, qualifiziert und gecoacht und damit optimal auf ihren Start in die Selbständigkeit vorbereitet.

Ein weiterer Schwerpunkt der brandenburgischen Existenzgründungsförderung gilt innovativen, insbesondere technologieorientierten und wissensbasierten Gründungen. Sie schaffen überdurchschnittlich viele neue Arbeitsplätze. Daher spielen sie für die Beschäftigungsdynamik und die Umsetzung der gemeinsamen Innovationsstrategie der Länder Berlin und Brandenburg eine wichtige Rolle. Unterstützt werden sie durch ein abgestimmtes Beratungs- und Finanzierungsangebot, unter anderem durch das Projekt „Innovationen brauchen Mut“, mit dem Zuschussprogramm „Gründung innovativ“ des Arbeitsministeriums oder dem Frühphasen- und Wachstumsfonds des Wirtschaftsministeriums.

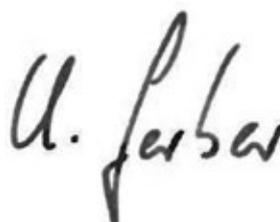
Für Gründungsvorhaben und Unternehmensnachfolgen im Handwerk bietet das Wirtschaftsministerium zusätzlich die „Meistergründungsprämie“ an. Branchenoffen wird für Gründungen und junge Unternehmen bis zu 10 Jahre nach der Gründung zudem der „Mikrokredit Brandenburg“ angeboten.

Brandenburg ist ein Land mit großem unternehmerischem Potenzial und vielen kreativen Köpfen. Mit 11,8 Prozent hatte Brandenburg 2015 die zweithöchste Selbstständigenquote unter allen Bundesländern. Besonders erfreulich: immer mehr Frauen wagen den Schritt in die Selbständigkeit. Fast die Hälfte der seit 2015 beratenen Gründungsinteressierten waren Frauen. Mit der in diesem Jahr verabschiedeten Gründungs- und Unternehmensnachfolgestrategie wird die Landesregierung in den kommenden Jahren einen Beitrag dazu leisten, die Wettbewerbsfähigkeit Brandenburgs weiter zu stärken und bestmögliche Rahmenbedingungen und ein positives, unterstützendes Klima für Existenzgründungen zu schaffen.

In dieser Broschüre finden Sie einige spannende und Mut machende Beispiele erfolgreicher Jungunternehmerinnen und -unternehmer, die auf dem Weg in die Selbständigkeit begleitet und unterstützt wurden. Daneben gewinnen Sie einen Überblick über die Arbeit der Gründungsberatungsstellen und weitere Förderangebote des Landes. Wir wünschen Ihnen viele interessante Einblicke und viel Vergnügen beim Lesen!



Diana Golze
Ministerin für Arbeit, Soziales,
Gesundheit, Frauen und Familie



Albrecht Gerber
Minister für Wirtschaft und Energie



Existenzgründungsförderung in Brandenburg

Die aktuelle Existenzgründungsförderung des Landes steht auf den nachfolgenden drei Säulen:

1. Information und Sensibilisierung zu Existenzgründungen einschließlich Unternehmensnachfolgen
2. Beratung, Qualifizierung und Coaching
3. Finanzierung

Dabei liegt der Schwerpunkt auf den Angeboten zur Beratung, Qualifizierung und Coaching für Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmensnachfolgende in der Vorgründungsphase.

Individuelle Beratung, Qualifizierung und Coaching

Im Vordergrund der Gründungsförderung in Brandenburg stehen die Unterstützung von Gründungswilligen in der Vorgründungsphase sowie ihre Begleitung in der Übergangsphase (bis 1 Jahr nach der Gründung). Dabei geht es in erster Linie um die Arbeit am Unternehmenskonzept sowie individuell auf die Teilnehmenden zugeschnittene Coaching-, Qualifizierungs- und Beratungsleistungen. Sie sollen eine möglichst gute Vorbereitung auf die Gründung bieten und existenzbedrohende Gründungsfehler vermeiden helfen. Bereits im Jahr 2001 haben das Arbeits- und das Wirtschaftsministerium dazu das flächendeckende Angebot der Regionalen Lotsendienste entwickelt, das aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des Landes Brandenburg gefördert wird. Mit den Gründungswerkstätten für junge Leute, den Gründungsservices an den Hochschulen, dem Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten sowie dem Beratungsprojekt zur Unterstützung von innovativen Unternehmensgründungen, „Innovationen brauchen Mut“ (IbM) kamen weitere Zielgruppenangebote hinzu.

Die genannten Anlaufstellen bieten Gründungsinteressierten zunächst eine grundständige Beratung an. Weiterhin vermitteln sie vertiefende Beratungen, Qualifizierungen und Coachings, die durch externe Dienstleister (Berater) erbracht werden. Zudem engagieren sich diese Projektträger vor Ort immer wieder bei der Sensibilisierung für eine berufliche Selbständigkeit und der Werbung für Unternehmertum.



Elzbieta Barwinska-Hohenberger, Karina Börner

Das aktuelle Förderangebot

Die aktuelle „Gemeinsame Richtlinie des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie (MASGF) und des Ministeriums für Wirtschaft und Energie (MWE) zur Förderung von Qualifizierungs- und Coachingmaßnahmen bei Existenzgründungen im Land Brandenburg“ (Existenzgründungsrichtlinie) sieht die folgenden Angebote für Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmensnachfolgerinnen- und Nachfolger vor:

REGIONALE LOTSENDIENSTE

Für:

Gründungsinteressierte Frauen und Männer, die aus der Erwerbslosigkeit oder einem abhängigen oder geringfügigen Beschäftigungsverhältnis heraus gründen bzw. eine Unternehmensnachfolge antreten möchten sowohl in der Vorgründungsphase bzw. Vorbereitungsphase der Unternehmensübernahme als auch im ersten Jahr ihrer Selbständigkeit (Übergangsphase).

Konzept:

Die Lotsinnen und Lotsen unterstützen Gründerinnen und Gründer bei der Vorbereitung ihres Vorhabens und begleiten sie bis zum Start der beruflichen Selbständigkeit und darüber hinaus im ersten Jahr nach der Gründung bzw. Unternehmensübernahme. Dabei arbeiten sie mit externen Unternehmensberaterinnen und -berater sowie Coaches zusammen. Des Weiteren sind sie vor Ort in gründungsrelevanten Netzwerken aktiv und arbeiten, insbesondere bei Unternehmensübernahmen, eng mit den Kammern zusammen.



Angebot:

1. **Ausführliches Erstgespräch:** Ziel der Erstberatung ist es, die gründungswillige Person und ihre Geschäftsidee kennenzulernen und sie über die wichtigsten Voraussetzungen einer Unternehmensgründung zu informieren. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Lotsendienste entscheiden anschließend, ob der Lotsendienst das Gründungsvorhaben weiter unterstützt.
2. **Durchführung eines Development-Centers:** Ein Development Center – organisiert vom Projektträger, durchgeführt von externen Experten - dient dazu, das individuelle Entwicklungspotenzial der Teilnehmenden zu bestimmen, insbesondere ihrer unternehmerischen Befähigungen und Führungsqualitäten. Ziel ist herauszufinden, welche weiteren Entwicklungsmaßnahmen für eine erfolgreiche Gründung erforderlich sind. Darüber hinaus werden in Development Centern Gründungs-ideen ausgearbeitet und geprüft.
3. **Erarbeitung eines Gründungsfahrplans.** Dieser wird gemeinsam mit den Beraterinnen und Beratern des Development Centers bzw. den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Lotsendienstes und der bzw. dem Teilnehmenden erarbeitet.



- 4. Qualifizierendes Coaching durch erfahrene externe Expertinnen und Experten zu allen gründungsrelevanten Fragen:** Ziel ist, die Gründung konkret vorzubereiten. Dabei gehen die externen Expertinnen und Experten von den individuellen Bedarfen der Teilnehmenden aus. Ergebnis des qualifizierenden Coachings ist der Businessplan. Das Coaching dient zudem dazu, die Fähigkeiten und Potenziale der angehenden Gründerinnen und Gründer zu stärken.
- 5. Niedrigschwellige Betreuung der jungen Unternehmerinnen und Unternehmer:** bis zu einem Jahr nach der Gründung bzw. Übernahme zu allen auftretenden Fragen

Ansprechpartner/-innen:

Vor Ort in sämtlichen Kreisen und kreisfreien Städten
(siehe Adressen ab Seite 90)

LOTSENDIENST FÜR MIGRANTINNEN UND MIGRANTEN**Für:**

Gründungsinteressierte Frauen und Männer mit Migrationshintergrund, die aus der Erwerbslosigkeit oder einem abhängigen oder geringfügigen Beschäftigungsverhältnis heraus gründen oder eine Unternehmensnachfolge antreten möchten sowohl in der Vorgründungsphase bzw. Vorbereitungsphase der Unternehmensübernahme als auch im ersten Jahr ihrer Selbständigkeit.

Konzept:

Der Migrantenlotsendienst arbeitet genauso wie die regionalen Lotsendienste. Darüber hinaus bietet er eine zielgruppenspezifische Beratung an, die die soziokulturellen und beruflichen Erfahrungen sowie die sprachlichen Kenntnisse der Teilnehmenden berücksichtigt.

Angebot:

Siehe regionale Lotsendienste

Ansprechpartner/-innen:

Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten
(siehe Adressen ab Seite 90)

GRÜNDUNGSSERVICE AN DEN HOCHSCHULEN**Für:**

Gründungsinteressierte Studierende, Absolventinnen und Absolventen (bis zu fünf Jahre nach Abschluss des Studiums) sowie wissenschaftliches Personal der Hochschulen (mit Ausnahme von Professorinnen und Professoren der Besoldungsgruppe C3, C4, W2 und W3).

Konzept:

Ein Schwerpunkt der Arbeit der Gründungsservices liegt in der Durchführung von Maßnahmen der Sensibilisierung und zur Entwicklung des Unternehmergeists, die in den Hochschulen individuell entwickelt werden. Darüber hinaus geht es darum, neue Gründungsideen zu finden und zu erarbeiten. Das geschieht beispielsweise durch Planspiele, Ideencastings, Workshops oder Vorträge von Unternehmerinnen und Unternehmern, die bei der Gründungsvorbereitung vom Gründungsservice betreut wurden. Die Gründungsservices begleiten Gründungswillige mit Beratung, Coaching und individueller Qualifizierung in der Vorgründungsphase und die jungen Unternehmerinnen und Unternehmer in der Übergangsphase bis zu einem Jahr nach der Gründung.

„Die beständige Weiterentwicklung der Förderangebote im Land Brandenburg orientiert sich an den Bedarfen der Gründerinnen und Gründer. Damit wird gewährleistet, dass gründungsinteressierten Personen die notwendige Unterstützung für eine nachhaltige Unternehmensgründung angeboten wird. Viele Porträts von Gründerinnen und Gründern werden überall im Land sichtbar und sind gute Beispiele für eine erfolgreiche Gründungsförderung im Land Brandenburg.“

Marlis Heydebreck

Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB)
/Beraterin Existenzgründungsrichtlinie seit 2006

Ansprechpartner/-innen:

Träger an den Hochschulen vor Ort
(siehe Adressen ab Seite 90)

**GRÜNDUNGSWERKSTÄTTEN
FÜR JUNGE LEUTE**

Hintergrund eines eigenen Angebots für junge gründungsinteressierte Leute ist die nach wie vor erhöhte Jugendarbeitslosigkeit in Brandenburg. Die Förderung hat zum Ziel,

- neue selbständige Arbeit für junge Menschen zu schaffen,
- gründungswillige junge Menschen zu befähigen, eigenständige Einkommensstrategien zu entwickeln, ihre Lebens- und Berufsbiographie zu reflektieren und zu gestalten, um dabei eine Existenzgründung bzw. Unternehmensnachfolge als einen möglichen Weg für ihren beruflichen Werdegang zu erkennen und zu realisieren,
- der Abwanderungen von jungen, gut ausgebildeten Menschen aus Brandenburg entgegenzuwirken sowie
- junge Leute zu qualifizieren und in ihrer Persönlichkeitsentwicklung zu stärken.



Marlis Heydebreck

Für:

Junge Leute mit abgeschlossener Berufsausbildung bis zum vollendeten 30. Lebensjahr, die erwerbslos sind oder von Erwerbslosigkeit bedroht sind.

Konzept:

Gründungswerkstätten sind vergleichbar mit Gründungsin kubatoren. Sie stellen Arbeits-, Trainings- und Kommunikationsräume zur Verfügung und bieten das gesamte Equipment, das für eine Gründungsvorbereitung erforderlich ist. Die jungen Gründerinnen und Gründer werden während des gesamten Gründungsprozesses in Teams und/oder individuell betreut. Dabei werden in der Regel auch sozialpädagogische Aspekte berücksichtigt. Unter Umständen werden die jungen Leute auch bei der Entwicklung anderer beruflicher Perspektiven unterstützt. Für die Gründungsfinanzierung werden geeignete Finanzierungsinstrumente (Mikrokredite) bereitgestellt. Externe Partner bzw. Mentoren sind insbesondere auch bei der Beschaffung von Erstaufträgen behilflich. Die Gründungswerkstätten sind sehr gut vernetzt und arbeiten mit örtlichen Unternehmen, Institutionen und Initiativen sowie ehemals betreuten Gründerinnen und Gründern zusammen.



Angebot:

1. Ausführliches Erstgespräch, Kompetenzfeststellung und ggf. Development-Center.
2. Intensive Arbeit (in Teams mit anderen Teilnehmenden und/oder individuell) am eigenen Gründungs- bzw. Unternehmensnachfolgevorhaben mit geeigneten Methoden (z. B. Business Model Canvas, Businessplan) sowie Vermittlung theoretischer Grundlagen und Coaching.
3. Erstellung des Geschäftskonzepts, individuelle Qualifizierung (Steuern, Recht, Verkaufstraining, Marketing usw.) und
4. Unterstützung bei der Finanzierung sowie Begleitung bis einschließlich zur Gründung bzw. Unternehmensübernahme. Unterstützung junger Gründerinnen und Gründer in der Übergangsphase u.a. im Rahmen der Netzwerkarbeit.

Ansprechpartner/-innen:

Gründungswerkstätten vor Ort
(siehe Adressen ab Seite 90)

„INNOVATIONEN BRAUCHEN MUT“ (IBM)

Für:

Gründerinnen und Gründer, die eine innovative Neugründung, die Übernahme eines innovativen Unternehmens oder eine tätige Beteiligung an einem innovativen Unternehmen vorbereiten und umsetzen. Schwerpunkte sind dabei:

- Gründungen außerhalb von Hochschulen und wissenschaftlichen Einrichtungen (in der Regel nach einer erfolgreichen beruflichen Karriere)
- Gründungen aus der Wissenschaft
- Gründungen durch Akademikerinnen und Akademiker aus EU- und Nicht-EU-Staaten

Konzept:

Inhalte und Ziele der Beratung und des Coachings orientieren sich an den jeweiligen Fragestellungen je nach Gründungsart (Neugründung, Übernahme, tätige Beteiligung). Bei besonderen Anforderungen bei akademischen Migrantinnen und Migranten bieten externe Expertinnen und Experten entsprechendes Know-how an.

Angebot:

1. Analyse des Gründungsvorhabens und der persönlichen unternehmerischen Kompetenzen der Gründerinnen und Gründer. Ziel ist es, herauszufinden, welche weiteren unterstützten Maßnahmen für eine erfolgreiche Gründung erforderlich sind (Pre-Coaching).
2. Bei Ausgründungen aus der Wissenschaft die Unterstützung bei der Antragstellung für die Bundesprogramme EXIST-Gründerstipendium und EXIST-Forschungstransfer sowie die fachkundige Begleitung geförderter EXIST-Vorhaben.
3. Individuelle prozessbegleitende Gründungsberatung und Business-Coaching durch ausgewählte externe Expertinnen und Experten.
4. Zielgruppenspezifische Gruppen-Coachings und Vernetzung von Gründerinnen und Gründern.
5. Weiterbetreuung nach erfolgreicher Teilnahme am Projekt IbM und Gründung durch die Branchen- und Cluster-Teams der WFBB.

Dabei wird das gesamte Service-Spektrum der WFBB und ihrer Partner eingebunden, insbesondere der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) zum Thema Finanzierung. Dazu zählen:

- die Gestaltung und Umsetzung von Konzepten zur Gründungs- und Wachstumsfinanzierung einschließlich der Nutzung von Förder- und Beteiligungsprogrammen sowie die Zusammenarbeit mit Business Angels,
- die Beratung bei der Erschließung neuer Märkte – regional, überregional sowie weltweit, einschließlich Messebeteiligung,
- Angebote zur Förderung der Entwicklung neuer Technologien und Produkte, zur Entwicklung neuer Verfahren, Vorgehensweisen, Prozesse sowie von Vertriebswegen,
- die Suche nach motivierten und kompetenten Fachkräften sowie die gezielte Unterstützung bei der Auswahl des geeigneten Standortes
- Tipps zum effizienten Umgang mit Energie.

Das Projekt IbM ist weiterhin eng verknüpft mit dem Bundesprogramm „Förderung des unternehmerischen Know-hows“. So sollen Gründerinnen und Gründern auch in der Nachgründungsphase Zugang zu weiteren Beratungs- und Coachingleistungen erhalten.

Ansprechpartner:

Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH
(WFBB, ehemals ZAB ZukunftsAgentur
Brandenburg GmbH)
(siehe Adressen ab Seite 90)



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Barnim

Der Barnim: der Landkreis zwischen dem Nordosten der Hauptstadt und der Grenze zu Polen. Mit klaren Seen und weiten Wäldern und Feldern. Wirtschaftlich bilden Tourismus, Gesundheit, Energie und Metall das Rückgrat der Region, sagt der Landkreis über sich selbst. Dazu kommen nun Jahr für Jahr neugegründete Unternehmen.

Besonders beeindruckend in der Gründungsberatung der jüngsten Zeit seien die Rechtsanwältin und der Arzt gewesen, die hier Starthilfe gesucht hätten, sagt Birgit Delph, Leiterin des regionalen Lotsendienstes im Landkreis Barnim. Zwar sei für sie jede Gründerin und jeder Gründer gleich wichtig. „Aber ich finde das toll, dass die sich hier niederlassen. Und dann ist das für

uns natürlich auch eine Bestätigung für unsere Arbeit und eine besondere Herausforderung, uns näher mit diesen Branchen zu beschäftigen.“

Selbständigkeit zur Selbstverwirklichung nutzen

Die ansonsten breite Palette der Gründungsideen im Barnim hört sich vertraut an: der „kleine Handwerker“, Friseursalon, Kfz-Reparatur, Dachklempnerei, Baudienstleistungen, Fahrschulen, Pflegeeinrichtung, Gesundheitswesen. Birgit Delph: „Die meisten Gründerinnen und Gründer wollen ihre Selbständigkeit zur Selbstverwirklichung nutzen, ihren eigenen Lebensweg gestalten, manchmal aus Unzufriedenheit mit ihrem Job, den sie besser machen könnten, oder weil der Arbeitgeber in den Ruhestand geht und die Firma abgewickelt wird, wenn sie niemand übernimmt.“ Sie entwickeln auch ganz neue Ideen wie z. B. die Gründerin, die das Home Staging als Geschäftsmodell für sich entdeckt hat: Objekte für die Immobilienbranche marktgerecht präsentieren. Kommt an.

Dieses Gründen-Wollen, so Birgit Delph, werde auch bei den Partnerorganisationen wie Arbeitsagentur oder Jobcenter festgestellt „Dort gibt es Arbeitssuchende, die vermittelbar wären, die ganz schnell eine Stelle haben könnten, die sich aber für die Selbständigkeit entscheiden und im Zweifelsfall sogar auf den Gründungszuschuss verzichten. Beispielsweise wegen der besseren Verdienstmöglichkeiten. Oder es sind Frauen mit Kindern darunter, die ihr Leben unabhängig von den Arbeitszeiten einer abhängigen Beschäftigung selber organisieren wollen.“

Neue Lust am Gründen

Einen Auslöser für die neue Lust am Gründen vermutet sie dabei in der verbesserten Arbeitsmarktsituation. Die führe dazu, dass Lebenspartnerinnen und –partner einen Job hätten, der die Familie erstens absichern würde und zweitens mehr Spielraum beim Thema



Birgit Delph



Birgit Delph

Startkapital bedeute. Außerdem sei das Risiko, im Falle des Falles völlig mittellos da zu stehen, nicht mehr gegeben.

Umgekehrt sind die Erfolgchancen für die allermeisten Gründungen gut, vorausgesetzt, die Gründerinnen und Gründer erledigen vorher mit Unterstützung des Lotsendienstes ihre Hausaufgaben. „Die wissen oft gar nicht: Wie funktioniert das mit der Steuer? Wie ist das mit der Rechtsform? Wie hängt die mit der Steuer zusammen? Was mache ich, wenn ich mit einem Partner gründen möchte? Wo muss ich mich überall anmelden? Wie komme ich an Kapital? Und erforderliche Zulassungen, beispielsweise für Pflegeberufe, sind nicht unbedingt auf dem Radar.“

Allesamt ganz praktische Hilfestellungen, so Birgit Delph, die der Lotsendienst liefere, für die auch der betreute Arzt sehr dankbar gewesen sei. „Was wollen wir dem denn noch sagen, haben wir gedacht. Ich will keine Bauchlandung machen, hat er uns verraten. Und er war top zufrieden. Und wir auch.“

Auch nach dem Startschuss bleiben die Kontakte zwischen Lotsendienst und Gründerinnen und Gründern bestehen. Natürlich ist der eigentliche Auftrag erledigt, sagt Birgit Delph. Dennoch gebe es immer wieder Nachfragen. In schwierigen Fällen bringe man die Ratsuchenden mit spezialisierten Unternehmensberatungen zusammen. „Die kennen sich meist schon aus der qualifizierenden Beratung. Die Spezialisten, die wir da einsetzen, sagen ja nicht: So, ich habe jetzt meine Arbeit gemacht, ich habe mein Geld gekriegt, jetzt ist mir der Gründer egal. Da kann man immer mal wieder anklopfen. Manchmal reicht es aber auch, dass wir hier nur zuhören und versuchen, das Problem, um das es geht, ein bisschen zu sortieren.“

Ich brauchte manchmal jemand, der mir einfach nur zuhört

Frau Saft, Sie betreiben seit letztem Jahr eine Kantine mit Catering.

Ja, die habe ich übernommen. Die Kantine gibt es schon über zehn Jahre hier. Davor waren wir am Nordend oben in der Stadtverwaltung. Dann sind wir in die Stadtmitte gezogen, die verkehrstechnisch sehr gut angebunden ist.

Sie sagen immer wir.

Damit meine ich den Betrieb und die Belegschaft. Ich war ja vorher hier 17 Jahre angestellt. Mein Chef hat mich bei vielen Sachen mit zu Rate gezogen. Von daher ist mir die Sache eigentlich nicht schwer gefallen, mich selbständig zu machen und den Betrieb von ihm zu übernehmen.



Annette Saft

Kantine hört sich so an, als wären Sie an ein Unternehmen angegliedert.

Das ist schon ein eigenständiges Unternehmen. Wir haben allerdings sehr viel Zuspruch von umliegenden Betrieben oder auch von Handwerkern, die hier mittags Station machen. Und die IHK sitzt auch hier im Gebäude. Von daher sind wir so gut besucht wie eine öffentliche Kantine. Wir fangen um 6.30 Uhr mit Frühstück an, und Mittagstisch gibt es bis 13:30 Uhr. Frühstück klassisch, alles, was Sie kennen, und mittags gutbürgerliche Gerichte. Wir haben diese Woche zum Beispiel Seelachsfilet auf Blattspinat, Hackbraten mit Porreegemüse oder Grüne-Bohnen-Eintopf auf der Karte. Alles frisch und selbstgemacht.

Sind Sie selber Köchin?

Ja, ich habe richtig Köchin gelernt und bin das ganze Leben in diesem Job geblieben. Jetzt habe ich drei Vollzeit-Angestellte und eine Sechsstundenkraft, die natürlich viel Arbeit übernehmen, weil ich mittlerweile ganz viele andere Dinge zusätzlich zu bewerkstelligen haben: die ganze Büroarbeit, die Absprachen mit den Lieferanten und solche Sachen.

Machen Sie etwas anders als Ihr Vorgänger?

Ein paar Sachen schon. Da die Räumlichkeiten ja vom frühen Nachmittag bis zum nächsten Morgen leer stehen, bieten wir sie jetzt auch für Veranstaltungen an: beispielsweise für Dia-Vorträge mit einem kleinen Imbissangebot oder auch für Weihnachtsfeiern mit Verköstigung. Das hat mein Vorgänger nicht gemacht. Das Catering schon. Für Privatpersonen, runde Geburtstage, Firmenfeiern. Das läuft weiter.

Wofür war der Lotsendienst besonders wichtig?

Für Sachen wie Buchführung, Lohnsteuerbüro, Finanzamt. Mit solchen Dingen hatte ich ja vorher überhaupt nichts zu tun. Mein Chef hat sich damals die ganze Arbeit mit seiner Frau geteilt. Sie diese ganze Bürogeschichte, er die Lieferanten, Bestellungen und so weiter. Das habe ich jetzt ganz alleine an der Backe. Gott-sei-Dank habe ich über den Lotsendienst ein sehr gutes Steuerbüro kennengelernt, das auch meine Buchhaltung macht und bei dem vor allem die Chemie stimmt. Es sind ja doch schon sehr interne Sachen, die man da bespricht. Oder nehmen Sie rechtliche Fragen wie den Übernahmevertrag. Das war ja für mich ein Buch mit sieben Siegeln. Da hat die IHK, die der Lotsendienst dafür eingebunden hat, manches für mich geklärt. Ich bin eher der praktische Typ und bei allen schriftlichen Sachen froh über jede Hilfe. Die habe ich ja auch bekommen.

Was war die größte Schwierigkeit, die Sie bewältigt haben?

Das alte und das neue Personal zusammenzubringen. Zwei Alteingesessene sind beim Verkauf des Unternehmens bei mir geblieben. Die waren fast so lange dabei wie ich. Ohne gutes Personal geht es nicht. Nur: Wenn man zusammen angestellt ist, hat man eine andere Position und andere Aufgaben als als Chefin. Das haben am Anfang nicht alle von den Alteingesessenen so akzeptiert, wenn ich zum Beispiel Arbeitsabläufe effektiver organisieren wollte, die vorher jahrelang nach Schema F erledigt wurden. Das hat mir wirklich schlaflose Nächte bereitet und musste in mehreren Gesprächen geklärt werden. Dafür habe ich auch beim Lotsendienst immer nochmal anklopfen können: Ich brauchte da und auch bei anderen Gelegenheiten jemand, der mir einfach nur zuhört und vielleicht ein, zwei Sätze aus einer anderen Sicht dazu sagt.



Annette Saft und Team



Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Brandenburg an der Havel

„Es kommen heute vor allem diejenigen zu uns, die reif sind für eine Gründung“, fasst Monika Kretschmer, Projektleiterin des regionalen Lotsendienstes in Brandenburg an der Havel, zusammen. „Das belegt auch unsere Statistik, nach der die Gründungen, die wir begleitet haben, nachhaltige Gründungen sind. Zwischen 70 und 90 Prozent können sich langfristig am Markt behaupten. Laut einer bundesweiten Studie, die ich vor einiger Zeit gelesen habe, sind die Hälfte der nicht begleiteten Gründungen nach kurzer Zeit wieder verschwunden.“

Reif für eine Gründung sind dabei für Monika Kretschmer diejenigen, die sich schon eine ganze Weile mit ihrer Gründungsidee auseinandergesetzt haben. „Nach wie vor haben wir es aber auch mit Menschen zu tun, die kommen zu uns und erzählen uns: ‚Mir ist da vorige Woche was eingefallen, und alle sagen, das ist toll, mach Dich doch damit selbständig.‘ Das führt dazu, dass bei mir alle Alarmglocken läuten.“

Ideal ist dagegen, wenn Gründungsinteressierte ihr Geschäftskonzept schon ausprobiert haben. „Ich habe jetzt zum Beispiel einen Sandstrahlservice in der Beratung. Der Mann ist angestellt, hat sich die ganze Sandstrahltechnik selbst zugelegt und im Freundeskreis

ausprobiert. Mit Riesenerfolg. Es bleibt ihm eigentlich gar nichts Anderes übrig, als sich selbständig zu machen. Die Nachfrage ist riesengroß.“

Die halbe Miete: Überblick über die Zahlen

Wobei die Nachfrage die eine Seite der Medaille ist, das rentable Angebot die andere. Monika Kretschmer: „Darin sehe ich eine unserer wichtigsten Aufgaben, dass wir unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer dazu anleiten, ihre Zahlen im Überblick zu behalten. Wie wichtig das ist, ist nicht allen bewusst. Dabei ist es die halbe Miete“

So liegen die angedachten Stundensätze bei Gründerinnen oder Gründern im Handwerk oder mit Dienstleistungsangeboten sehr häufig jenseits von Gut und Böse. „Sie haben nicht auf dem Schirm, dass der Stundensatz so hoch sein muss, dass damit alle Kosten abgedeckt sind und noch genügend zum Leben bleibt. Sie vergleichen den Stundensatz immer noch mit einem vormaligen Stundenlohn. Sie denken, wenn sie 15 Euro in der Stunde nehmen, müsste das doch reichen. Tut es aber in aller Regel nicht.“



Petra Müller, Franziska Germer, Sunrise Dwuset

Einen deutlich höheren und Stundensatz zu veranschlagen, fällt aber vielen schwer: Wie lässt sich das der Kundschaft „verkaufen“? „Da denken viele: Das kann man doch keinem anbieten, das wird doch viel zu teuer. Es ist aber eine wichtige Aufgabe, sich selber wertzuschätzen und den Kundinnen und Kunden einen Angebotspreis zu vermitteln, von dem man seinen Lebensunterhalt bestreiten kann. Voraussetzung ist natürlich immer, dass die Qualität der Leistung stimmt.“

Kommunikationstraining gehört zum Repertoire des Lotsendienstes

Nicht von ungefähr gehört daher auch ein Kommunikationstraining zum Repertoire des Lotsendienstes. Wie spricht man die Kundinnen und Kunden an? „Da gibt es Begabte und weniger Begabte. Es gibt geborene Verkäuferinnen und Verkäufer, die das einfach können, denen fällt es leicht. So manchem Handwerker fällt es eher schwer. Aus dem können wir sicherlich keinen Spitzenverkäufer machen, aber wir können ihm schon beibringen, anders mit der Kundschaft umzugehen. Das haben unsere Beraterinnen und Berater drauf.“

Wie überzeugend Offenheit und Kommunikationsfreude wirken können, hat das Lotsendienst-Team in Brandenburg an der Havel hautnah im Fall einer Tanztherapeutin erlebt. Dass sie sich mit dieser Ausbildung selbständig machen würde, war ihr schon immer klar. Und dass es in einer Stadt wie Bran-

denburg an der Havel schwierig sein würde, auch. „Die Menschen davon zu überzeugen, dass Tanzen helfen kann, persönliche Konflikte zu bewältigen, ist ein anspruchsvolles Vorhaben. Wir haben von ihr in der Pause des Development Centers mal eine kleine Einführung bekommen. Das fand ich ganz faszinierend, die Veränderung, die die Bewegung hervorruft, selbst zu spüren. Es wird nicht ganz einfach werden für sie. Aber sie hat eine dermaßen tolle Ausstrahlung, dass wir an sie glauben.“



Susen Hermann, Nicole Weber

Wenn nicht jetzt, wann dann?

Frau Gatermann, Ihr neues Geschäft heißt Klamotta. Was steckt hinter Klamotta?

Ein Modegeschäft für die modebewusste Dame und den modebewussten Herrn. Wir verkaufen Hosen und Jacken, bei uns bekommt man schöne Taschen und passend dazu Tücher, Schals und Portemonnaies. So dass wir letztendlich eine Frau oder auch den Herrn komplett einkleiden können. Und das zu fairen Preisen. Man kriegt auch unter 50 Euro etwas.

Waren Sie sich sicher, hier am Stadtrand auf genügend Nachfrage zu stoßen?

Ja, war ich. Das Geschäft liegt gut, wie an einem kleinen Marktplatz: mit Supermarkt, Zeitungsladen, Bäckerei und einer Bank. Außerdem war ich vorher zehn Jahre im Nachbarort angestellt, als Kosmetikerin. Von daher kenne ich hier ganz viele Menschen, die zum größten Teil auch hier schon



Gaby Geue, Sophie-Eliesa Gatermann

Stammkunden waren. Unser Modegeschäft war nämlich vorher schon ein Modegeschäft, 24 Jahre lang, aber unter einer anderen Führung. Bei der letzten Besitzerin, in den letzten vier Jahren, hat das aber nicht ganz so geklappt, wie es sollte. Zum einen, was die Umsätze angeht. Zum anderen war es - ich sage mal so - nicht mit Liebe geführt. Man muss hier wirklich jeden Tag stehen, die Kundschaft kennenlernen, man muss wissen, was die möchte.

Und Sie und Ihre Mit-Gründerin haben gedacht: Das können wir besser.

Ja. Meine Partnerin war ja auch 20 Jahre lang hier angestellt. Somit können wir natürlich von ihren Erfahrungen profitieren. Und die bestätigen, dass die Nachfrage da ist. Sie war auch entsprechend traurig, als es hieß, der Laden schließt. Das war vor knapp sechs Monaten.

Sie haben dann das leer stehende Geschäft gemietet und sofort losgelegt.

So ungefähr. Nachdem der alte Laden aufgegeben hatte, standen die Räume erst mal zwei Monate leer. Mir war aber klar, dass das Geschäft nicht zu lange geschlossen sein darf, sonst suchen sich die Stammkunden ein anderes Geschäft, und dann sind die weg. Daher ging das eigentlich wirklich recht fix. Musste ja.

Konnten Sie sich denn so schnell entscheiden, sich selbständig zu machen?

Für mich stand schon seit zwei Jahren fest, dass ich mich beruflich noch mal umorientieren wollte: was Eigenes, nicht mehr so eingeschränkt in den eigenen Planungen sein, und auch mehr Geld verdienen. Aber ich war nicht mutig genug dazu. Dann stand da plötzlich dieses Geschäft leer. Also habe ich gedacht: Dann versuche ich es eben. Jetzt bist du Anfang 30: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Wofür war der Lotsendienst bei dieser Superschnellgründung wichtig?

Ich hatte durch den Zeitdruck den Kopf voll mit tausend Dingen, die meine Mitgründerin und ich bis zur Eröffnung schaffen mussten. Den Laden aufhübschen, damit sich die Kundschaft wohl fühlt, Lieferanten ansprechen und solche Sachen. Dann habe ich vom Lotsendienst jemanden an die Seite gestellt bekommen, der richtig für mich zuständig war. Und der hat an ganz viele Dinge gedacht, an die ich nicht gedacht hatte: beispielsweise die GEMA-Anmeldung für die Musik im Laden, steuerliche Sachen, die Anmeldung der Angestellten bei der Berufsgenossenschaft und so weiter. Das Wichtigste war, mit ihm einen Ablaufplan bis zur Eröffnung festzulegen: Das hat Priorität A, und das hat Priorität B. Man kommt sonst einfach durcheinander. Noch vier Wochen bis zur Eröffnung, oh Gott, oh Gott, wir müssen ja noch so viel erledigen. Da hat er gesagt: Nur die Ruhe, wir gucken jetzt mal, um was du dich als Erstes kümmern musst.



Hat alles gut geklappt. Gab es Momente, in denen Sie gezweifelt haben?

Jein. Bei der Warenbestellung gab es Probleme. Im Textilhandel ist es so, dass man Ware langfristig vor-ordern muss. Das war mir ja nicht mehr möglich. Da war ich quasi zu spät. Also haben wir verhandelt und nicht locker gelassen und uns durchgebissen, so dass das Geschäft bei der Eröffnung voll mit neuer Ware war. Und auch gerammelt voll mit Leuten, die mit uns gefeiert haben.





Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Frankfurt (Oder)

„Wenn eine Teilnehmerin oder ein Teilnehmer sagt, dass sie oder er demnächst sein Geschäft eröffne, und ich sei herzlich eingeladen, dann steht man da, und diese Gründung ist geschafft, dieses Kind sozusagen geboren. Die Gründerin oder der Gründer hat sich über alle Hürden gekämpft und strahlt. Das ist jedes Mal ein tolles Gefühl.“

Erzählt Sandy Trautmann. Sie ist Mitarbeiterin des regionalen Lotsendienstes in Frankfurt (Oder). Die Hürden, die sie erwähnt, kennt sie genau. „Viele Gründungsinteressierte stellen sich die berufliche Selbständigkeit zu einfach vor und laufen Gefahr, sich blauäugig in dieses Vorhaben zu stürzen. Sie verfügen über hervorragende fachliche Voraussetzungen, haben aber in anderen Bereichen der Unternehmensführung noch Nachholbedarf.“

Aufwand nicht unterschätzen

Gern unterschätzt wird beispielsweise der zeitliche Aufwand für die Vorbereitung. Die Eröffnung soll in vier Wochen stattfinden, auch wenn Businessplan oder Marketingkonzept noch in weiter Ferne sind. Sandy Trautmann: „Das funktioniert so meistens nicht. Das merken die meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer erst im Laufe der Lotsendienst-Betreuung, dass sie zu wenig Zeit eingeplant haben, um wirklich gut vorbereitet starten zu können. Das gilt nicht zuletzt auch für buchhalterische und steuerliche Grundlagen.“



Dirk Böttcher, Sandy Trautmann



Sandy Trautmann

Sätze wie ‚Ich sammle die Belege für Einnahmen und Ausgaben in einem Schuhkarton, der geht dann an den Steuerberater‘ höre ich nicht selten.“ In einem solchen Fall müsse den Gründerinnen und Gründern bewusst gemacht werden, dass nicht nur der Steuerberater, sondern auch sie selbst unbedingt einen Überblick über ihre Unternehmenszahlen haben müssen.

Wie man sich diesen Überblick verschaffen kann, ist Bestandteil des Lotsendienst-Coachings. Hilfestellung gibt es vor allem auch bei der Erarbeitung des Businessplans. „Die Gründerinnen und Gründer wissen sehr genau, was sie machen wollen und wie sie es machen wollen. Aber sie tun sich schwer damit, ihren Gedanken eine Struktur zu geben und zu Papier zu bringen. Das ist oft mit Frust und Tränen verbunden. Dann sind wir da und helfen den Gründern aus dem Tief. Denn ein Businessplan ist nicht nur eine notwendige Unterlage für die Bank oder ein Amt. Er ist vor allem für die Gründerin und den Gründer selbst wichtig. Erst wenn man seine Gedanken zu Papier gebracht hat, hat man sie auch zu Ende durchdacht.“

Und das Ganze ist komplett kostenlos

Nicht aufgeben, sondern am Ball bleiben: Das sei für die meisten Lotsendienst-Kandidaten regelrecht überlebenswichtig, sagt Sandy Trautmann: „Wir haben ja eine sehr strukturschwache Region hier. Über 70 Prozent der Teilnehmerinnen und Teilnehmer kommen aus der Arbeitslosigkeit. Viele aus der Langzeitarbeitslosigkeit, andere wurden gekündigt oder die Firma ist in Insolvenz gegangen, und nun suchen sie nach einer neuen Perspektive.“ Der Lotsendienst bietet hier die Möglichkeit, die eigenen Potenziale und auch die Chancen des Marktes realistisch einschätzen zu lernen und ein stimmiges Konzept zu erarbeiten. „Und das Ganze komplett kostenlos für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.“

So entstehen hier in Frankfurt (Oder) in der Regel überwiegend Dienstleistungsunternehmen wie beispielsweise Hausmeister-Services oder auch ein Ingenieurbüro. Die meisten der Gründungen, die mit Hilfe des Lotsendienstes auf die Beine gestellt werden, drehen sich allerdings um den Gesundheits- oder den sozialen Bereich. Sandy Trautmann: „Physiotherapie, Logopädie, Podologie oder auch Betreuung für alte und alleinstehende Menschen, für die man Amtsgänge erledigt oder denen man im Haushalt hilft. Wir haben zum Beispiel eine Alltagshilfe im Lotsendienst gehabt, die speziell auf Familien ausgerichtet ist, die den Haushalt erledigt, die Kinder betreut, Abendessen kocht und so weiter. Eine richtige Perle. Die Familien, die sie betreut, lieben sie wie ein Familienmitglied.“



Schwarz-Fahren legal

Herr Schwarz, mit Ihnen kann man ganz legal schwarz fahren. Nämlich wie?

Mit einem Taxi-Fahr-Unternehmen. Ich biete Taxifahrten an, Dialysefahrten, Krankenfahrten – alles, was man mit dem Taxi machen kann.

Fahren denn die Frankfurter so viel Taxi?

Allerdings. Ich habe jetzt schon ein zweites Fahrzeug und einen Angestellten, so dass ich quasi 24 Stunden abdecken kann. Ich fahre tagsüber, mein Mitarbeiter nachts. Der ist ein Nachtmensch.

Wieso Taxi-Unternehmen. Sie waren eigentlich in eine ganz andere Richtung unterwegs?

Ich war 15 Jahre bei der Bundeswehr und habe danach mein Abi gemacht und dann BWL studiert. Da habe ich schon nebenbei als Pizzalieferant und auch als Taxifahrer gearbeitet. Und habe festgestellt, dass mir das Spaß macht und dass man dabei vieles viel besser machen könnte. Und dann habe ich mich entschieden, genau das zu probieren.

Was kann man beim Taxisfahren anders und besser machen?

Die meisten Taxifahrer sind eher unflexibel: losfahren, ankommen und Geld kassieren. Ende. Dieses Klischee versuche ich zu widerlegen. Ich sehe ein Taxiunternehmen als Dienstleistungsunternehmen an. Das ist erstens eine Frage der Freundlichkeit. Zweitens kann man bei mir mit EC-Karte bezahlen. Hier gibt es 54 Taxen, und nur ein Taxi, das EC-Zahlung akzeptiert. Das kommt sehr gut an. Außerdem habe ich eine Internetseite, bin bei Facebook, alles selber gemacht. Dann sind die Türen meiner Taxis beide knalleschwarz. Und auf den Türen steht groß drauf: Schwarz-Taxi. Die anderen fahren mit ihren typischen elfenbeingelben Autos, ohne Werbung.

Mit ihrem Studienabschluss hätten Sie vielleicht gute Chancen auf einen sicheren Arbeitsplatz gehabt.

Ja, nach der Bundeswehr wollte ich eigentlich in den Öffentlichen Dienst. Es war aber so: Ich bin bei der Bundeswehr Hauptfeldwebel gewesen, meine Vorgesetzten haben entschieden, und ich musste Befehle ausführen, von denen ich wusste, die sind unnütz. Es gibt bessere Wege, das Problem, um das es ging, zu lösen. Das hat mich genervt. Und darum habe ich mich doch für die Selbständigkeit entschieden. Jetzt als eigener Chef kann ich es halt so machen, wie ich das möchte. Außerdem bin ich heimatverbunden. Meine Bundeswehr-Arbeitsplätze waren in Rostock und Nienburg an der Weser. Ich wollte halt hier nicht mehr weg oder nur noch in der Kaserne wohnen. Ich wollte nach 15 Jahren wieder dahin zurück, wo meine Eltern und meine Freunde sind. Und der dritte Punkt ist: Ich kann mir jetzt auch meine Arbeitszeiten einigermaßen selbständig einteilen. Und wenn mir was dazwischen kommt, dann schicke ich meinen Fahrer los.

Wie hat Ihnen der Lotsendienst auf Ihrem Weg helfen können?

Mir wurde sehr genau vermittelt, auf was ich bei meiner Gründung achten muss. Da gab es Hilfe von kompetenten Leuten, Werbeagenturen, Rechtsanwälten und Steuerberatern. Das war alles top gewesen. Wir stehen immer noch in ständigem Kontakt. Mit einer Unternehmensberaterin, die mir



der Lotsendienst vermittelt hatte, habe ich meinen Businessplan ausgearbeitet. Ich habe darauf zwar keinen Kredit bekommen, weil die Banken meine Gewerbe offenbar nicht fördern wollten. Aber man hat mir beim Lotsendienst versichert, man habe schon lange nicht mehr so einen guten Businessplan gesehen. Das Startkapital habe ich dann aus der eigenen Tasche bezahlt.

Wie sehen Ihre Pläne aus?

Ich hätte gern noch einen dritten Wagen. Aber man kann sich ja nicht einfach ein Taxi kaufen und losfahren. Man braucht eine Konzession. Hier in Frankfurt gibt es bloß 54 Taxi-Konzessionen. Zweie habe ich. Eine dritte wäre schön. Da warte ich jetzt darauf, dass jemand aufhört und ich irgendwann eine dritte Konzession übernehmen könnte.

Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründerinnen und Gründer?

Man muss zu hundert Prozent an sich und seine Idee glauben. Und man sollte sich nicht von irgendwelchen Rückschlägen wie meinen erfolglosen Kreditverhandlungen beeindrucken lassen, sondern weitermachen, getreu dem Motto: Jetzt erst recht. Wenn man eine gute Idee hat und dahinter steht, dann muss man auch daran glauben, dass das klappt. Und dann läuft alles ganz von alleine. Jedenfalls war es bei mir so.



Sebastian Schwarz, Martin Breselow

Sebastian Schwarz

Schwarztaxi

Frankfurt (Oder)

www.schwarztaxi-ffo.de

Gründung: 2016

Beraten durch: Der regionale Lotsendienst – kreisfreie Stadt Frankfurt (Oder)

Träger: IHK-Projektgesellschaft mbH



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Havelland

Unternehmergeist hat im Havelland eine lange Tradition. In der Optikstadt Rathenow hat beispielsweise die Brille ihre Heimat. Genauer gesagt: Hier wurde sie erstmals industriell gefertigt. Und auch der Traum vom Fliegen wurde im Havelland wahr: Otto Lilienthal baute und erprobte sein Fluggerät am havelländischen Gollenberg.

Über das Träumen sind die angehenden Gründerinnen und Gründer, die beim Regionalen Lotsendienst des Landkreises Havelland anklopfen, meistens schon hinaus, bestätigt dessen Leiterin Leona Heymann. „Die Gründer und Gründerinnen, die zu uns kommen, haben sich schon entschieden, sich selbständig zu machen.“ Und das keinesfalls nur immer aus der Not heraus. Die gute Konjunktur führe im Havelland nicht nur zu mehr Arbeitsplätzen, sondern auch zu mehr Mut. So sei die Zahl der Gründungen, anders als bundesweit, nicht zurückgegangen, sondern gleichgeblieben. „Viele

gründen aus der Motivation heraus, etwas in ihrem Leben ändern zu wollen – der eigene Chef zu sein, das Hobby zum Beruf zu machen oder sich selbst zu verwirklichen.“

Selbstverwirklicher mit vielen Ideen

Die Gründungsideen dieser „Selbstverwirklicher“ sind dabei sehr unterschiedlich: Zum Beispiel vom Hundetrainer oder der Reitlehrerin über die Kfz-Werkstatt und den Friseursalon bis hin zur Tagesmutter oder dem Mode-Einzelhändler. „Ich hatte Anfang des Jahres einen Gründer, der sein sicheres Arbeitsverhältnis aufgegeben hat, um sich seinen Traum von einem Modegeschäft für junge Leute zu verwirklichen. Und er hat es als die beste Entscheidung seines Lebens bezeichnet, diesen Schritt gegangen zu sein.“





Leona Heymann

Unter dem Strich, so Leona Heymann, machen diese Jetzt-oder-nie-Gründerinnen und -Gründer die Hälfte aller Gründungen im Landkreis Havelland aus. Die andere Hälfte entfällt auf Arbeitslosengeld-Empfängerinnen und -Empfänger, die im eigenen Unternehmen ihre letzte Chance sehen, in den Arbeitsmarkt zurückzufinden. „Hier geht es vorwiegend um Gründungen im Handwerksbereich, natürlich meist kleine Gründungen, die ohne Investitionen machbar sind und die teilweise auch erst im Nebenerwerb gegründet werden und dann nach einer Weile in einen Haupterwerb umgewandelt werden.“

Gründungs idee auf Herz und Nieren prüfen

Damit sowohl die einen als auch die anderen möglichst gut vorbereitet in den havelländischen Markt starten, prüfen Leona Heymann und ihr Team vor allem die Gründungsidee auf Herz und Nieren. „Im Rahmen eines 4-tägigen Gründungsworkshops stellen wir die Gründungsidee komplett auf den Kopf und schauen, wo sie ihre Stärken und ihre Schwächen hat. Ist die Idee tragfähig? Lässt sie sich – wenn nötig – verändern und weiterentwickeln? Nach diesen vier Tagen sehen wir genau, was machbar ist. Oder nicht. Wenn dabei rauskommt, dass die Idee zwar ganz nett, aber hier in der Region nicht tragfähig ist, weil die Zielgruppe gar nicht existiert, dann raten wir auch ab.“

Unter die Lupe nimmt der Lotsendienst dabei nicht nur die Businessplan-Bausteine, sondern auch die Gründerpersonen. „Mit der qualifizierenden, individuellen Beratung, die die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nach unserem Development-Center in Anspruch nehmen können, fördern wir auch die Unternehmerpersönlichkeit, beispielsweise deren Führungskompetenzen.“

Das Lotsendienst-Programm im großen Landkreis Havelland flächendeckend anzubieten, sei eine entsprechend große Herausforderung, ergänzt Leona Heymann noch. „Aber rückblickend kann ich nur sagen: Mit den bisher über 50 Gründungen bei 86 Teilnehmerinnen und Teilnehmern im Projektzeitraum sind wir sehr zufrieden.“

Ich packe den Stier bei den Hörnern

Frau Stoye, können Sie Ihre Geschäftsidee kurz beschreiben?

Ich habe eine Naturheilpraxis, mit naturheilkundlichen Verfahren wie zum Beispiel Akupunktur, Homöopathie oder Bioresonanztherapie. Ein Schwerpunkt meiner Arbeit sind alternative Behandlungsmethoden rund um das Thema Haut und Hautgesundheit.

Sie haben Ihre Ausbildung dafür und auch die ersten Praxisjahre neben Studium und Festanstellung geschafft. Viel Arbeit.

Was treibt Sie an?

Mich hat schon immer interessiert, wo die eigentlichen Ursachen für Krankheiten liegen: angefangen von seelischen Notständen bis hin zu hormonellen Unregelmäßigkeiten für kosmetischen Probleme. Es geht mir um die Zusammenhänge. Für mich war nicht schlüssig, dass ein Arzt bei einer Beeinträchtigung der Haut nur sagt: „Okay, da tun wir diese Creme drauf oder nehmen jene Tablette.“ Ich wollte immer wissen: Woher kommt diese Beeinträchtigung?

Hatten Ihre Hauptberufe auch etwas mit Ihrer jetzigen Tätigkeit zu tun?

Ich hatte in dieser Zeit mehrere Anstellungen: im Bereich der Erwachsenenbildung zu den Themen Medizin und Kosmetik, in einer dermatologischen Praxis und auch in einem Unternehmen für Anti Aging.

Als Sie beschlossen haben, nur noch Ihre Praxis zu betreiben: Waren Sie sicher, dass es einen Markt dafür gibt.

Ich habe bei meinen früheren Tätigkeiten durchaus sehen, können, dass für diese Geschäftsidee ein Markt da ist. Ich habe natürlich auch eine Marktbeobachtung gemacht. Dafür habe ich meine schon vorhandenen Patienten, aber auch Freunde und Bekannte gefragt: Welches sind eure Bedürfnisse bei einer medizinischen Versorgung? Und ich

sehe ja auch selbst in meiner Praxis, wie sich der Bedarf entwickelt: Zu mir kommen immer schon viele austerapierte Patienten, denen die Ärzte gesagt haben: „Ach, was Sie haben, so etwas gibt es nicht.“ Oder: „Da kann man leider nichts machen, damit müssen Sie sich abfinden.“ Diese Patienten suchen dann bei mir Hilfe.

Wo konnte oder wo musste Ihnen der Lotsendienst noch auf die Sprünge helfen?

Ich hatte nicht damit gerechnet, dass dort auf derart umfassende Weise Hilfestellung angeboten wird. Vor allem der Einzelcoach war ganz hervorragend, weil sie vom Fach war und mich auf Schwachpunkte in meiner Konzeption aufmerksam machen konnte. Auf ihren Rat hin habe ich zum Beispiel diese Marktbeobachtung gemacht. Na ja, und dann hat sie auch ganz praktische Ratschläge geben können, beispielsweise zum Thema Buchhaltung. Da war ich nicht ganz so fit, weil mir das auch nicht so viel



Spaß macht. Ich bin eher die Praktikerin. Mit ihr habe ich die Buchhaltung so organisiert, dass sie jetzt in die tagtäglichen Abläufe mit eingebunden ist: jeden Tag ein bisschen. Das hilft mir ganz deutlich, weil ich jetzt nicht mehr diesen Druck empfinde, am Wochenende oder am Monatsende einen riesen Bürokratie-Berg bewältigen zu müssen. Abgesehen davon hatte ich auch das Gefühl, in ihr in allen anderen Belangen eine Ansprechpartnerin zu haben. Auch wenn man die nicht jederzeit braucht, ist es gut zu wissen, dass sie, wenn es ein Problem gibt, nur einen Anruf weit entfernt ist.

Bei der Werbung hatte er auch einen guten Tipp, oder?

Genau. Meine Praxis war vorher in Berlin, in der Nähe vom Schloss Charlottenburg. Da hieß sie „Gentle Caress“. Das kam da gut an. Jetzt führe ich die Praxis hier, wo ich auch schon immer wohne, in Falkensee. Da stellte sich heraus, dass der Kundenkreis vor Ort mit diesem englischen Begriff nicht viel anzufangen weiß. Darum heißt es jetzt: „Naturheilpraxis Stoye, Schönheit durch Gesundheit“. Da ist für den Endkunden gleich ersichtlich, was er bekommt.

Warum haben Sie sich dann entschlossen, diese Praxis zum Haupterwerb zu machen

Man kann nicht ständig auf zwei Hochzeiten tanzen. Da bleibt vor allem im privaten Bereich nur sehr wenig Zeit übrig. Also habe ich für mich die Entscheidung getroffen: Ich packe den Stier bei den Hörnern und gehe die Sache an.



Katharina Stoye

Katharina Stoye

Naturheilpraxis Stoye – Schönheit durch Gesundheit

Falkensee

www.naturheilpraxis-stoye.de

Gründung: 2016

Beraten durch: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Havelland

Träger: Arbeitsförderungsgesellschaft Premnitz mbH



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Märkisch-Oderland

„Über mangelnde Nachfrage können wir uns nicht beklagen. Seit Jahren ist hier eine überproportional hohe Gründungstätigkeit im Landkreis Märkisch-Oderland feststellbar“ sagt Thomas Seibt. Er muss es wissen, denn er ist der Leiter des regionalen Lotsendienstes. In Spitzenzeiten habe man hier fast 200 Gründungen pro Jahr begleitet.

Um die Information für Gründungsinteressierte effektiver zu gestalten, hat man seit einigen Jahren die Erstkontakte gebündelt: „Wir bieten heute gemeinsam mit unserem Schwesterprojekt „young companies“ an fünf Standorten im Landkreis Informationsveranstaltungen zum Thema Existenzgründung an,“ erklärt Thomas Seibt. „Damit sensibilisieren wir zum einen Menschen für das Thema Selbständigkeit, die sich allgemein erst mal nur informieren möchten. Ist das vielleicht was für mich? Zum anderen kommen zum Erstgespräch auch wirklich die, die sich bereits ernsthaft Gedanken gemacht haben, ein Unternehmen zu gründen.“

Vor allem im Speckgürtel

Die nach wie vor hohe Zahl von Gründungsinteressierten hat für Thomas Seibt, mehrere Ursachen. Erstens, die Lage im Speckgürtel Berlins und die Nähe zu dicht besiedelten Kommunen wie Neuenhagen, Hoppegarten, Fredersdorf, Vogelsdorf und Strausberg. Zweitens, die enge Zusammenarbeit mit dem Jobcenter und der Bundesagentur für Arbeit. Dazu

komme, dass viele der Gründerinnen und Gründern in Berlin Arbeit haben und sich den langen Fahrweg ersparen wollen. Nicht zu vergessen die Gründungen durch Akademiker, die – vor allem in Strausberg – bei der Bundeswehr gelernt und gearbeitet haben.

„Die unternehmerischen Ziele sind genauso unterschiedlich wie die Ausgangslagen“, sagt Thomas Seibt. „Die meisten Gründungsideen haben etwas mit personennahen Dienstleistungen oder mit Dienstleistungen für Unternehmen zu tun. Ingenieurbüro, Rechtsanwalt oder beratende Dienstleistung rund um Gesundheit und Pflege. Und, was die ehemaligen Bundeswehrangehörigen angeht, oft auch mit High-Tech.“

Wichtig ist vor allem Know-how

So gibt es, wie Thomas Seibt berichtet, viele Berufssoldaten, die nach zehn, 15 oder 20 Jahre aus dem Dienst bei der Bundeswehr ausscheiden. Finanziell stehen die gut da: durch ihre Übergangsgelder für eine Zeit von zwei oder drei Jahren, in der sie sich im Zivilleben ein neues Betätigungsfeld aufbauen sollen. Wichtiger aber noch ist ihr Know-how. „Wir haben beispielsweise einen Flugzeugmechaniker betreut, der Kampfflugzeuge gewartet hat, Spezialist für Blitzeinschläge ist und mit Drohnen zu tun hatte. Eine solche Drohne hat er sich angeschafft und begutachtet jetzt Windräder, die besonders anfällig für Blitzeinschläge sind. Das ist für die Windparkbetreiber



viel günstiger, als – wie bisher - einen Hubschrauber fliegen zu lassen.“

Ob High-Tech oder nicht: Immer wieder besteht ein enormer Nachholbedarf an Gründungswissen. Das sind zunächst sehr häufig Defizite im kaufmännischen Bereich. „Wie sieht beispielsweise eine vernünftige Preiskalkulation aus. Ganz schwierig. Wir haben Teilnehmerinnen und Teilnehmer, um die 50 Jahre

alt, studiert, die anfangs nicht daran denken, dass Sie hier auch Kosten für das Marketing oder für ihren Lebensunterhalt einkalkulieren müssen.“ Die andere Großbaustelle ist das Verkaufen. So sei es für viele Gründungsaspiranten ein Riesenproblem, auf Kunden zuzugehen und ihre Produkte und Dienstleistungen und ihre besondere Leistungsfähigkeit anzupreisen.

Wie das Verkaufen und andere unternehmerischen Tätigkeiten funktionieren, lernt man beim Lotsendienst in Märkisch-Oderland nicht nur in der qualifizierenden Einzelberatung, sondern daneben auch in speziellen Workshops. Thomas Seibt: „Sie können jedem einzelnen Gründer in der qualifizierenden Beratung erzählen, wie er seine Buchhaltung organisieren oder wie Angebote und Rechnungen schreiben muss. Oder Sie fassen das zusammen. Wir laden Teilnehmer mit ähnlichen Problemen ein und machen dazu einen Tagesworkshop. Zum einen dient das dem rationelleren Mitteleinsatz. Zum anderen ist es für die Teilnehmer viel effektiver, weil zum Beispiel der eine Frage stellt, an die der andere noch gar nicht gedacht hat.“



Magdalena Schneider, Thomas Seibt



Das war genau mein Ding

Herr Schreiber: Was lernt man in ihrer Wildnisschule?

Wir wollen eine Verbindung herstellen vom Menschen zur Natur, also zu Tieren, Pflanzen, zu unserer natürlichen Umgebung, aus der wir hervorgegangen sind und auf die wir auch angewiesen sind. Weil die Natur uns letztlich alles gibt, was wir zum Leben brauchen. Wir wollen vermitteln, was es braucht, um in der Natur nicht nur zu überleben, sondern in Einklang mit ihr zu leben. Wir wollen ein Bewusstsein schaffen, eine Wertschätzung, die dazu führt, dass wir Natur im Sinne einer nachhaltigen Entwicklung bewahren.

Wer sind ihre Schülerinnen und Schüler?

Zu uns kommen in erster Linie Kinder und Jugendliche. Wir bieten aber auch Kurse für Erwachsene an.

Wie stellen Sie diese Verbindung zwischen Mensch und Natur her?

Das machen wir auf eine Art, die sich Coyote Teaching oder Unsichtbare Schule nennt. Wir gehen nicht mit unseren Teilnehmerinnen und Teilnehmern durch den Wald und erklären, wie dieser Baum oder jener Vogel heißt.

Vieles vermitteln wir ganz nebenbei auf spielerische Art und Weise. . Beispielsweise mit dem Spiel „Spontane Tarnung“. Das funktioniert wie Verstecken. Wenn wir „Spontane Tarnung“ rufen, müssen sich alle innerhalb von 10 Sekunden verstecken, während wir uns die Augen zuhalten. Wen wir danach entdecken, den rufen wir raus aus seinem Versteck. Das klingt erst mal banal. Tatsächlich ist es aber so, dass die Kinder oder Erwachsenen, wenn wir sie suchen, meistens ganz ruhig auf dem Boden liegen, vielleicht hinter einem Baum, und da entdecken sie dann eine kleine Spinne oder einen Käfer oder hören das Vogelgezwitscher, sie gucken sich die Rinde von den Bäumen an und so weiter. Dadurch lernen sie schon, ohne dass sie es wirklich mitbekommen. Und später erzählen sie



Martin Schreiber

uns manchmal davon: „Hey, ich habe das und das gefunden. Was ist das?“ Dann gehen wir natürlich darauf ein. Das ist nur ein Beispiel für viele verschiedene Lernmethoden der Unsichtbaren Schule.

Wie wird man Wildnisschuldirektor?

Ich bin schon immer sehr naturverbunden gewesen. Und irgendwann kam der Wunsch auf, diese Naturverbundenheit zum Beruf zu machen. Ich habe eigentlich was anderes gelernt und war zehn Jahre lang selbständig im Bereich Veranstaltungstechnik, also als Beleuchter und Lichttechniker im Theater und auch unterwegs im Bereich Lichtdesign. Ich habe irgendwann gemerkt, das ist zwar schön und gut, es macht auch Spaß und ich verdiene mein Geld damit, aber mir fehlt was. Mir fehlt der Sinn, und mir fehlt der Bezug zur Natur. Ich hatte auch schon lange den Wunsch, mit Kindern zusammenzuarbeiten. Und, habe ich überlegt, es muss doch irgendwas geben, wo man das miteinander verbinden kann. Dann bin ich irgendwann auf die Wildnispädagogik gestoßen und habe eine Weiterbildung zum Wildnispädagogen gemacht. Und das war genau mein Ding. Und direkt im Anschluss habe ich – mit Partnern - die Wildnisschule gegründet.



Wieso sind Sie zum Lotsendienst gegangen?

Da ich eine finanzielle Förderung beantragen wollte, brauchte ich einen Businessplan und wollte ich mich beraten lassen, was da hinein gehört und wie man an die Details dafür kommt. Bei der Beratung ging es dann erst mal viel um Zahlen: Welche Einnahmen werde ich haben? Welche Kosten? Man hat mich aber außerdem auch auf Details meines Schul-Konzepts hingewiesen, an die ich vorher nicht gedacht habe. Öffentlichkeitsarbeit: Wer gehört zu meinem Kundenkreis? Wie genau kann ich diesen Kundenkreis erreichen? Wie muss ich die Leute ansprechen? Das ist ein wichtiger Punkt, und der ist auch noch immer ausbaufähig. Ich selbst habe einfach zu wenig Zeit dafür, allerdings auch nicht genügend Geld, um jemanden damit zu beauftragen.

Was planen Sie für die Zukunft in Sachen Öffentlichkeitsarbeit?

Es ist mir bewusst, dass ich gerade hier in der Region noch mehr Fuß fassen muss. Die Teilnehmerschaft kommt derzeit vorwiegend aus Berlin. Da ist der Bedarf nach Naturnähe wahrscheinlich am größten. Den Berlinern kann ich zeigen, was ihnen fehlt. Und dem Menschen hier in der Region muss ich die Augen mehr dafür öffnen, was sie haben. Und was sie erhalten sollten.



Martin Schreiber

Wildnisschule Waldschrat

Müncheberg

www.wildnisschule-waldschrat.de

Gründung: 2014

Beraten durch: Der regionale Lotsendienst – Landkreis Märkisch-Oderland

Träger: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Oder-Spree



Andrea Haak

Es gebe viele Unternehmen im Landkreis Oder-Spree, denen es gut gehe. Die sich wirklich gut am Markt platziert hätten und bisher für zahlreiche Arbeitsplätze sorgten, berichtet Andrea Haak. Sie ist die Leiterin des regionalen Lotsendienstes im Landkreis Oder-Spree. Aber wo Licht sei, sei auch Schatten. „Es kommen immer mehr gut ausgebildete Leute mit – eigentlich – guten Jobs zu uns, die trotzdem für sich entschieden haben: Schluss, aus, ich mach mein eigenes Ding. Weil die gute wirtschaftliche Lage, die bei uns im Landkreis Oder-Spree durchaus jetzt seit zwei Jahren zu spüren ist, oft nicht an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weitergegeben wird.“

Vor allem ein stagnierendes Lohnniveau lasse die Arbeitsmotivation sinken. Dazu kämen diejenigen, die immer wieder Arbeiten des Chefs übernehmen und Verantwortung tragen zu müssen, ohne dafür mehr Geld zu bekommen. „Andere wiederum blitzen bei der Leitung mit Optimierungsvorschlägen ab, etwa zum Service. Vielfach signalisieren dann Teile der Kundschaft: Wenn Sie gehen, gehen wir mit. Ich habe Gründer betreut, die ihr neues Unternehmen erst vor kurzem in der Nähe von Eisenhüttenstadt eröffnet haben. Dort ist es so gelaufen. Die waren angestellt, aber unzufrieden damit, wie das Unternehmen mit den Leuten umging. Sie haben dann Nägel mit Köpfen gemacht nach dem Motto: Wir können das besser.“

Besserung versprechen sich auch andere Teilnehmergruppe, die sich an den Oder-Spree-Lotsendienst wenden: zum einen Gründerinnen und Gründer aus dem öffentlichen Dienst. Sie seien, so Andrea Haak, häufig auf der Flucht vor zu hoher Arbeitsbelastung und langen Erkrankungen, die diese in vielen Fällen mit sich bringe. Dazu kämen natürlich auch noch diejenigen, die drohender oder tatsächlicher Arbeitslosigkeit zu entkommen versuchen.

Viele kommen für eine Unternehmensnachfolge in Frage

Wobei die Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die aus einem Arbeitsverhältnis heraus gründen wollten, zahlenmäßig heute rund die Hälfte der Lotsendienst-Teilnehmerschaft ausmachen. Und viele, die mit einer beruflichen Veränderung in Richtung Selbständigkeit liebäugeln, kommen für eine Unternehmensnachfolge in Frage, so Andrea Haak. Ein wichtiges Thema. „Wir haben ja viele Unternehmen, die schon sehr lange am Markt sind und ihren Angestellten anbieten, den Betrieb zu übernehmen. Das läuft in der Regel sehr gut, dass der eine da weitermacht, wo der andere aufhört.“



Bild links: Sabine Ohnesorge, Bild rechts: Annett Kühn

Bis es bei Gründerinnen und Gründern gut läuft, müssen sie beim Lotsendienst aber die eine oder andere Know-how-Lücke stopfen. Andrea Haak: „Das fängt damit an, dass der überwiegende Teil der Teilnehmerschaft nicht weiß, wie sie Kosten berechnen und Preise kalkulieren sollen. Egal, ob sie jetzt Bratwürste verkaufen oder einen Kosmetiksalon betreiben wollen. Was muss ich eigentlich verdienen, um meine privaten und die betrieblichen Kosten zu decken? Was kann ich in welcher Arbeitszeit überhaupt leisten und verdienen? Reicht das alles aus?“

Wann und unter welchen Bedingungen es reicht, steht nach intensiver individueller Betreuung im Projekt schließlich in einem schlüssigen Businessplan, den die Teilnehmerinnen und Teilnehmer im Rahmen eines Abschlussgesprächs präsentieren und verteidigen müssen. Bei dieser Gelegenheit werden – wenn nötig – letzte Fragen geklärt. Wobei Andrea Haak und ihre Kolleginnen auch nach dem Start für Fragen offen sind. „Wir sind ja wie eine große Familie. Die Leute rufen an,

wenn beispielsweise eine Investition geplant ist und sie einen Ansprechpartner suchen. Außerdem erreichen wir durch intensive Netzwerkarbeit, dass gestandene Unternehmen und Neulinge zusammenfinden, damit sie voneinander profitieren.“

Dass das Konzept erfreulich gut aufgeht, erlebt Andrea Haak immer wieder: „Ich habe Gründerinnen, die nach einem halben Jahr Selbständigkeit schon aus allen Nähten platzen und sagen: ‚Frau Haak, ich bin völlig ausgebucht‘. Das freut mich als Lotsin natürlich.“

Lebe deinen Traum, und träume nicht dein Leben

Frau Stotz, mit welcher Geschäftsidee haben Sie sich selbständig gemacht?

Ich bin Podologin. Ich biete medizinische Fußpflege für Diabetiker an, die eine ärztliche Verordnung dafür bekommen haben, und auch für Privatzahler, die Wert auf mehr Hintergrundwissen legen. Ich habe eine eigene Praxis, in der ich drei Tage tätig bin. Und zwei Tage in der Woche bin ich auf Tour und betreue Patienten, die nicht mehr von zu Hause weg kommen, auch behinderte Menschen, die auf fremde Hilfe angewiesen sind.

Gibt es im Landkreis Oder-Spree denn einen Markt für Podologen?

Es gibt viel zu wenige Podologen. Es geht hauptsächlich um die vielen Diabetiker, die chronisch krank sind und auf die Zusammenarbeit von uns und ihren Ärzten angewiesen sind.

Hätten Sie da nicht theoretisch auch irgendwo in eine Festanstellung gehen können?

Ja, hätte ich machen können, aber wollte ich nicht. Ich wollte meine eigene Chefin sein und mir auch nicht mehr vorschreiben lassen, wie ich zu arbeiten habe. So wie ich das aus meinen vorhergehenden Arbeitsverhältnissen kenne.

Wie sind Sie auf Ihre Geschäftsidee gekommen?

Da ich anderthalb Jahre krank war, musste mir eine Alternative suchen, um wieder ins Arbeitsleben zurückzukommen. Ich habe einige Praktika absolviert und Informationen über diesen Beruf gesammelt, und habe mich so in die Podologie verliebt. Nach vielen Verhandlungen mit Behörden und so weiter war ich meinem Traum dann ein gewaltigen Schritt näher gekommen. Von 2012 bis 2014 konnte ich, nein, durfte ich an einer Umschulung zur staatlich anerkannten Podologin teilnehmen, die ich auch bestanden habe. Aber es war ein hartes Stück Arbeit.

Wann sind Sie dann auf den Lotsendienst zugegangen?

Ich bin durch die Zeitung auf den Lotsendienst aufmerksam geworden. Nach Abschluss meiner Ausbildung habe ich mich mit denen in Verbindung gesetzt.



**Sie waren ja bestens vorbereitet.
Wobei war der Lotsendienst dennoch
besonders wichtig?**

Es war eigentlich alles wichtig. Was ich dort gelernt habe, hatte mit meinem Beruf ja überhaupt nichts zu tun. Kompetente Leute haben mir gezeigt, wie man überhaupt an die Sache „Unternehmensgründung“ herangeht. Besonders wichtig war schon die Hilfe dabei, einen Businessplan zu schreiben, um finanzielle Unterstützung von der Bank zu bekommen. Ich hatte für mich zwar schon einen Businessplan aufgesetzt, aber mit dem wäre ich nicht weit gekommen. Ich hatte darin beispielsweise überhaupt keine Rentabilitätsvorschau. Ohne die hätte ich keine Chance gehabt. Mit Unterstützung meines Lotsendienst-Beraters haben wir den Businessplan noch mal komplett neu aufgestellt. Und das hat auch funktioniert. Mein Berater hat mir immer Vorschläge unterbreitet, die Ausführungen musste ich schon selbst erledigen. Ohne Fleiß kein Preis. Aber es ist gut zu wissen, dass immer jemand hinter einem steht, wenn's drauf ankommt. Das sind halt erfahrene Leute.

**Ich hatte Schwierigkeiten, einen
Interview-Termin bei Ihnen zu bekommen.
Es läuft also gut?**

Ja, der Terminplan ist voll. Und ich habe im Moment keine Termine mehr frei.

**Haben Sie schon darüber nachgedacht,
jemanden einzustellen?**

Darüber nachgedacht habe ich, aber diese Option kommt für mich nicht in Frage. Jedenfalls jetzt noch nicht. Ich bin auch nicht der Typ, der jemanden wieder rausschmeißt, wenn es nicht funktioniert.

**Haben Sie noch einen Tipp für andere
Gründerinnen und Gründer?**

Vor allem: Lebe deinen Traum und träume nicht dein Leben. Natürlich sollte eine Gründung gut überlegt sein. Aber es funktioniert, wenn man wirklich will. Wenn der Wille stark genug ist, und wenn der Rückhalt der Familie da ist, bekommt man alles auf die Reihe. Man muss natürlich auch was dafür tun. Ich habe meinen Traum gefunden und lebe ihn.



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Ostprignitz-Ruppin

Allein, Wälder, Seen, Dörfer: Schöner kann es kaum sein, das platte Land rund um Städte wie Neuruppin, Kyritz, Wittstock, Neustadt oder Rheinsberg. Ein Traum für Touristen, vor allem seit dem vielbejubelten Ende des Übungsgeländes der Bundeswehr in der Kyritz-Ruppiner-Heide.

Ein funktionierender Arbeitsmarkt sei hier ohne Selbständigkeit kaum vorstellbar, sagt Robin Schmidt vom regionalen Lotsendienst des Landkreises Ostprignitz-Ruppin. Gerade auf dem Land gebe es natürlich im Gegensatz zu den Ballungszentren relativ wenige Arbeitsplätze, gerade für Hochqualifizierte. Da bleibe die Selbständigkeit oft die einzige Alternative. „Aber

mir begegnen mittlerweile immer mehr Menschen, die aus ganz anderen Motiven in die Selbständigkeit gehen: Für viele Gründerinnen und Gründer ist die Selbständigkeit familienfreundlicher als eine geregelte Festanstellung, weil sie ihre Zeit flexibler einteilen können. Einige Gründer, die zu mir kommen, wollen endlich ihr eigener Chef sein. Wieder andere haben einfach eine tolle Idee, die sie ausprobieren wollen. Und all denen können wir helfen.“

Gründerinnen und Gründer an die Hand nehmen

Besonders wichtig bei dieser Hilfe sei, so Robin Schmidt, die Gründerinnen und Gründer an die Hand zu nehmen und sich als Schnittstelle zu verstehen: zum Jobcenter, zur Arbeitsagentur, zur Wirtschaftsförderung, zum Gewerbeamt, zu Fördermittelgebern wie der ILB, der Investitionsbank des Landes Brandenburg. „Wir Lotsen dirigieren die Gründerinnen und Gründer durch den deutschen Behördenschwundel und zeigen ihnen ganz konkret auf, was sie als Nächstes tun sollten. Natürlich gehen wir auch darauf ein, wo und wie sie eine Förderung bekommen könnten.“

So unterstützen die Lotsendienst-Coaches beispielsweise Gründerinnen und Gründer, die Arbeitslosengeld beziehen, dabei, eine Förderung bei der Arbeitsagentur oder dem Jobcenter zu beantragen. „Das bereitet einigen aus der Teilnehmerschaft schlaflose Nächte.“



Christin Schaffranneck, Robin Schmidt

Auch Persönlichkeitsmerkmale und das Zwischenmenschliche

Wo genau die einzelnen Lotsendienst-Teilnehmerinnen und -Teilnehmer Handlungs- und Förderbedarf haben, ermitteln Robin Schmidt und sein Team in der Regel mit Hilfe von Tests. „Die überprüfen nicht nur das kaufmännische Wissen, sondern berücksichtigen auch bestimmte Persönlichkeitsmerkmale und das Zwischenmenschliche: Sind Sie eher Unternehmer oder Unterlasser? Der eine sieht Risiken, der andere sieht Chancen. Oder: Wie gut können sie Ihr Angebot verkaufen? Und wie professionell sind sie dabei, vor Fördermittelgebern ihre Geschäftsidee zu pitchen, wie es neudeutsch heißt, um eine Finanzierung zu erhalten. Das kann natürlich nicht jeder auf Anhieb.“

Die Unternehmerpersönlichkeiten zu trainieren, ist Sache der Coaches im Rahmen der persönlichen Qualifizierung. „Ich bin allerdings der Meinung, dass eine Gründung oder Selbständigkeit daran nicht scheitern wird, wenn ein Gründer beispielsweise ein eher verschlossener Typ ist. Wenn alles andere stimmt, dann kriegt er den Rest auch hin“ fährt Robin Schmidt fort.

Dafür, dass Teilnehmerinnen und Teilnehmer alles hinkriegen, Sorge nicht zuletzt seine Mobilität, sagt er zum Schluss. „Beratungen finden bei der IHK, in Rathäusern, im Café oder zuhause statt, wo immer und wann immer die Gründerin oder der Gründer es wünscht. Mein Auto ist mein fliegendes Büro. Und der Beifahrersitz ist mein Schreibtisch“.



Robin Schmidt



Wie mit einem warmen Messer durch Butter

Herr Klugert, Sie betreiben einen Bio-Feinkostladen. Was genau muss man sich darunter vorstellen

Ich stelle in meinem Unternehmen „Das Rübchen“ biologisch-vegane Feinkostprodukte her. Und zwar Gerichte, die in handwerklicher Produktion aus frischem Gemüse und frischen Kräutern, die es je nach Jahreszeit gibt, entstehen, keine Importe, keine Treibhausprodukte, und das Ganze nach Nicht-08/15-Rezepten. Zum Beispiel ein Steinpilz-Buchweizen-Risotto. Oder ein Mais-Kartoffel-Eintopf mit Bohnen und Kräutern. Die Gerichte werden in Gläser unter Hochdruck eingekocht, um sie haltbar zu machen, und die Gläser verkaufe ich über den Naturkost-Fachhandel und über das Internet.

Wie sind Sie auf Steinpilz-Buchweizen-Risotto und Mais-Kartoffel-Eintopf gekommen?

Ich bin über den Öko-Landbau, im dem ich vorher tätig war, so ein bisschen in die vegane Lebensweise hineingerutscht. Ich hatte von Freunden ein paar Rezepte bekommen. Und da ich bei uns zu Hause derjenige bin, der kocht und auf die gesunde Ernährung besonderen Wert legt, habe ich die ausprobiert. Und ich war überrascht von den abwechslungsreichen Geschmäckern. Daraufhin habe ich mich mal nach veganen Gerichten und Rezepten umgesehen. Und war enttäuscht, weil viele Angebote nur den konventionellen Markt kopieren: veganes Chili con Carne oder veganes Cordon Bleu. Fand ich einfallslos.



Ingo Klugert



Sie waren als Angestellter lange im Öko-Landbau beschäftigt. Warum haben Sie sich selbständig gemacht?

Es war so, dass ich eigene Entscheidungen treffen wollte und keine Lust mehr auf eine Endkontrollinstanz über mir hatte. Und ich wollte mehr Zeit haben, beispielsweise für meinen Sohn. Weniger zu arbeiten, ist ja doch in einer Angestelltenposition immer schwierig. Jetzt kann man einwenden, als Gründer musst du noch viel mehr arbeiten. Kann sein. Ich sehe das so: Am Anfang ist ein eigenes Unternehmen wie meines mit sehr viel Aufbauarbeit und Mühen verbunden. Das ist genau wie im Öko-Landbau. Am Anfang ist der Aufwand groß, mit Aussaat und Bodenbearbeitung. Aber dann kommt die Ernte und man freut sich. Und das sehe ich eben bei meiner Firma genauso.

Wo hat Sie der Lotsendienst besonders unterstützen können?

Ich habe mir gesagt: Bevor ich mit dieser Idee ernst mache, mit allen Risiken, sollte jemand drauf schauen, der unabhängig ist, der davon Ahnung hat und der mir hilft, Fehler zu vermeiden. Und da bin ich auf den Lotsendienst gekommen. Die haben dieses unglaublich gute Angebot, das nichts kostet, die Profis aus verschiedenen Bereichen zu Vorträgen einladen und eine Begleitung anbieten, die sehr persönlich und sehr intensiv ist. Beim Thema Marketing war das für mich beispielsweise ganz wichtig. Wenn man sich neu am Markt etabliert, ist Marketing ja das A und O. Oder beim Thema Förderung: Welche Förderung gibt es in Brandenburg? Was gibt es von der KfW? Wie kann man die Förderungen beantragen? Ich habe mit dem Lotsendienst zusammen einen Businessplan



entwickelt. Damit bin ich zur Bank gegangen, die Bank hat drauf geguckt und hat mir innerhalb von einem Tag eine Kreditzusage für den ERP-Gründerkredit -StartGeld erteilt. Das ging wie mit einem warmen Messer durch Butter.

Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründerinnen und Gründer?

Es wird immer wieder Probleme geben, die man alleine vielleicht nicht lösen kann. Und da ist die Inanspruchnahme von solchen Beratungs-Möglichkeiten wie dem Lotsendienst Gold wert. Allein würde man viel zu lange brauchen, um die Probleme zu lösen. Es gibt ja auch eine Förderung für Beratung nach der Gründung. Die habe ich schon beantragt.



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Teltow-Fläming



Steffi Weit

Der Norden des Landkreises Teltow-Fläming liegt im Berliner Speckgürtel, im äußersten Süden verläuft er sich in der Kolpiener Heide. Gründungsinteressierte, so Steffi Weit, seien dennoch nicht nur im Norden zu finden. Sie ist Projektleiterin des regionalen Lotsendienstes im Landkreis Teltow-Fläming und hat schon viele Gründungswillige auf ihrem Weg in die Selbständigkeit begleitet. Daher weiß sie, dass eine erfolgreiche Gründung in Metropollnähe natürlich leichter ist – ganz einfach wegen der kurzen Wege und der größeren Anzahl potenzieller Kunden. Deshalb kommen die meisten ihrer Klienten wohl auch aus dem Norden des Landkreises.

Unter dem Strich sei es so, dass nach wie vor zwei Drittel der vom Lotsendienst betreuten Gründungsinteressenten eine Alternative zur Erwerbslosigkeit suchen. Das restliche Drittel sei noch fest angestellt oder in Elternzeit. Für die Ersteren sei die Selbständigkeit oftmals die Rettung, für die Letzteren die Chance, sich selbst oder ihre Ideen zu verwirklichen. „Meine Aufgabe ist es, alle zu motivieren und zu gucken, wie wir die Vorstellungen in die Praxis umsetzen können“, so Steffi Weit.

Frauenanteil von knapp 60 Prozent

Ungefähr 100 Erstgespräche führt die Lotsin pro Jahr. Am liebsten würde sie alle Gesprächspartnerinnen und -partner im Development-Center wiedersehen. Tatsächlich kommt etwa die Hälfte, mehr als 50 führen

danach ihre Projektidee fort. Auffällig sei, so Steffi Weit, der hohe Frauenanteil: „Er liegt bei knapp 60 Prozent. Das finde ich toll. Denn erstens brauchen Frauen sehr oft andere Unterstützung. Zweitens haben sie besonders kreative Ideen. Und drittens sind ihre Gründungen besonders nachhaltig.“

Bei den Gründungsideen liegt man im Landkreis Teltow-Fläming voll im Trend: Physiotherapie, Ergotherapie, Sporttraining, Tierarztpraxis, Hausmeisterservice, Kosmetikstudio, Friseurladen oder Einzelhandel – die Palette ist breit. Dazu Handwerk. Hier, so Steffi Weit, gebe es vermehrt auch Interessenten, die bereits einen Meisterbrief in der Tasche hätten.

Allerdings bestätigen Ausnahmen die gängige Gründungsideen-Regel: „Ich hatte mal eine junge Kellnerin, deren Äußeres darauf schließen ließ, dass sie ihre Zukunft vielleicht in einem Friseursalon sähe. Weit gefehlt – sie hat einen Handel mit Flugasche gestartet. Die Idee ist so clever wie genial: Es gibt Unternehmen, die verbrennen etwas. Dabei entsteht ganz viel Asche, die entsorgt werden muss. Andere Unternehmen benötigen genau diese Asche, zum Beispiel zur Verarbeitung von Steinen. Genau diese Lücke wurde von der jungen Frau erkannt. Jetzt hat sie einen großen Lkw, fährt zu dem einen Unternehmen, holt die Asche dort ab und erhält dafür Geld. Dann bringt sie die Asche zu dem anderen Unternehmen und wird dafür nochmal entlohnt. Super.“

Nicht resignieren, sondern professionelle Hilfe suchen

Fast 70 Prozent derer, die die Qualifizierung beim Lotsendienst abschließen, gründen auch, so Steffi Weit. „Die meisten der jungen Unternehmen sind stabil, weil sie gut vorbereitet sind. Wir spielen hier schon im Vorfeld alle denkbaren Szenarien durch und überlegen, was passiert, wenn bestimmte Dinge nicht so eintreffen wie geplant. Weil die Gründerinnen und Gründer auf alles vorbereitet sind, stecken sie in einem Problemfall nicht den Kopf in den Sand, sondern suchen professionelle Hilfe.“



Mandy Berndt, Carmen Jasmyrn Hoffmann, Nicole Berndt, Tim Steindorf, Karsten Kittner, Stefan Wahl



Nicole Berndt, Mandy Berndt

Apropos professionelle Hilfe: Unlängst hat im Landkreis Teltow-Fläming eine neue Anlaufstelle für Gründungswillige eröffnet: Sie richtet sich an junge Leute, Menschen mit Behinderungen oder Migrationshintergrund und natürlich alle anderen Gründungsinteressenten. Ein Gemeinschaftsprojekt des Lotsendienstes Teltow-Fläming, der Gründungswerkstatt für junge Leute, Enterprise, und des Lotsendienstes für Migrantinnen und Migranten. Steffi Weit: „Der Name der Anlaufstelle ist ‚Gründung inklusiv(e)‘. So was gibt es im Land Brandenburg noch gar nicht – wir sind die Ersten.“



50 Prozent mehr vom Leben

Frau Pirscher, Sie sind als mobile Optikerin selbständig. Wie genau funktioniert „mobile Optikerin“?

In einem Bus. Ich bin Diplom-Augenoptikerin, und in diesem Bus tue ich all die Dinge, die ich vorher in einem festen Geschäft getan habe: Augenprüfung, Glasberatung, Fassungsberatung, Reparaturen. Wenn ein Auftrag erteilt ist, fertige ich die Brille bei mir in meiner Werkstatt zu Hause. Und dann liefere ich sie wieder an die Kunden aus.

Und wieso bieten Sie das nicht mehr in einem lokalen Laden an?

Ich habe seit 1993 immer im normalen Angestellten-dasein in der Augenoptik gearbeitet. Dann habe ich eine Anzeige gelesen: Da war ein mobiler Augenoptikerladen zu verkaufen, ein sieben Meter langer Transporter, der innen komplett als Ladengeschäft ausgestattet war. Damit war die Idee geboren. Ich habe mich tatsächlich innerhalb von einer Woche entschieden, mich selbständig zu machen.

Wie kriegen die Leute denn mit, dass Sie vor Ort sind? Fahren Sie auf den Marktplatz und hupen?

Nein, ich werde angerufen. Ich fahre zu einzelnen Kunden hin, bis zu einer Entfernung von ungefähr 30 Kilometern von meinem Wohnort. Den Radius habe ich mir selbst gesetzt. Ich dürfte deutschlandweit unterwegs sein.

Woher wissen die Leute, dass es Sie gibt?

Ich habe einen Internetauftritt, bin in den sozialen Netzwerken aktiv und habe außerdem auch Flyer ausgelegt, z. B. beim Friseur. Aber hauptsächlich läuft das über Mundpropaganda. Vor allem über meine alten Kunden und natürlich durch den Familien- und Freundeskreis. Dazu muss ich sagen: Ich lebe auf dem Dorf. Und auf dem Dorf spricht sich so was echt schnell rum. Angedacht ist aber schon, irgendwann, wenn das Geld da ist, auf eine klassische Zeitungsannonce zu gehen.

Und für einen einzigen Kunden fahren Sie dann los? Lohnt sich das denn

Ja, selbstverständlich. Wenn Sie als Optiker ein Ladengeschäft haben, da gibt es jede Menge Tage, da kommt vielleicht auch nur ein Kunde. Der will sich dann häufig nur informieren und will beraten werden. Und dann verlässt er das Geschäft und wird nie wieder gesehen. Das machen ja heute viele Leute so, nicht nur in der Optik. Ich lasse mich an drei Stellen beraten und gucke ich, wo bekomme ich ein bestimmtes Produkt am günstigsten. Was ich tue, ist für mich als Geschäftsinhaberin insofern effektiver. Die Kunden, die mich rufen, haben ein ernstzunehmendes Kaufinteresse.

Effektiver arbeiten: War das der Grund für Ihren Entschluss?

Ja. Wobei das nicht nur fürs Geschäftliche gilt. Dieses Modell ermöglicht mir einfach ganz andere Arbeitszeiten. Das war vorher viel Lebenszeit, die ich als Angestellte im Laden verbracht habe und nicht effektiv nutzen konnte. Jetzt ist es so: Ich fahre los, um zu arbeiten, und die Zeit, die ich nicht fahre, die habe ich für meine Kinder, für meine Buchführung, für mein Haus, für meinen Hund und für mich.



Janka Pirscher



Janka Pirscher

Wie genau hat Ihnen denn der Lotsendienst dazu verhelfen können?

Ich hatte ja mein Geschäftsmodell schon. Und da ich als Angestellte gut neun Jahre Filialeiterin war, hatte ich auch in die finanziellen Geschichten einen guten Einblick, so dass ich gut berechnen konnte, das und das muss ich tun, damit der Plan tragfähig ist. Beim Lotsendienst hat man mir allerdings klar gemacht, dass ich in meiner Rechnung einige Positionen nicht bedacht hatte. Die Sozialversicherung beispielsweise, zu der früher der Arbeitgeber seinen Teil beigetragen hat. Oder Ausgaben, um immer mal wieder neue Technik einzukaufen. Oder für Werbemittel wie Annoncen. Was mir auch sehr geholfen hat, zum Abschluss des Gründerseminars im Development Center, waren die positiven Reaktionen des Beratungsteams: ‚Wenn Sie damit nicht gründen, dann sind Sie selber schuld‘.

Haben Sie dann ja auch getan. Und haben Sie es je bereut?

Nein. Wenn ich das verdiene, was ich als Angestellte verdient habe, und damit aber weit mehr als 50 Prozent mehr von meinem Leben wieder bekomme, dann bin ich schon glücklich.

Und sind Sie glücklich?

Definitiv ja.

Janka Pirscher
Augenblicklich unterwegs

Ludwigsfelde
www.augenblicklich.net
Gründung: 2016
Beraten durch: regionaler Lotsendienst – Landkreis Teltow Fläming
Träger: Amt für Wirtschaftsförderung und Kreisentwicklung



Der regionale Lotsendienst – Landkreis Uckermark

Typisch für die Uckermark sind immer schon die sanft geschwungenen Hügellandschaften, die vielen Seen und die zahlreichen kleinen Dörfer mit ihren Kirchen. Seit neustem kommen die vielen Kreativen dazu, die sich in diesen Dörfern angesiedelt haben. Unter anderem sicher auch deswegen, weil die Uckermark zu den am dünnsten besiedelten Regionen Deutschlands zählt. Was auch bedeutet, dass es nicht einfach ist, hier einen Job zu finden.

„Obwohl: Einige Teilnehmerinnen und Teilnehmer des regionalen Lotsendienstes – Landkreis Uckermark haben einen Job“, sagt Eveline Körber. Sie ist Leiterin der Geschäftsstelle in Prenzlau. „Aber das Einkommen ist entweder zu gering, um den Lebensunterhalt zu bestreiten. Oder sie haben nur ein befristetes Arbeitsverhältnis. Oder das Gehalt wird ihnen nicht regelmäßig gezahlt. Kommt alles vor. Nicht zu vergessen diejenigen, die arbeitslos sind.“

Gute Karten für Gründungen aus einem Arbeitsverhältnis

Wobei Lotsendienst-Absolventen, die aus einem Arbeitsverhältnis in die Selbständigkeit wechseln, in der Regel gute Karten haben. „Beispielsweise Handwerker, die ihr Handwerk verstehen und den Markt kennen. Bei den Gründungsbranchen an erster Stelle steht hier allerdings das Gesundheitswesen, also vor allem die häusliche Pflege. Weil man damit heute gute Chancen hat, sich am Markt zu etablieren.“ Was man den Künstlerinnen und Künstlern, die ebenfalls zunehmend Hilfe beim Lotsendienst suchen, nicht gleichermaßen in Aussicht stellen kann, weil der Markt für sie ganz anders funktioniert.

Die meisten „Kundinnen und Kunden“ des Uckermärkischen Lotsendienstes durchlaufen die üblichen Angebotsstationen von Erstgespräch, Development Center und qualifizierende Beratung durch einen Coach. Wobei es vorkommt, dass Kandidaten schon beim



Bild links: Eveline Körber; Bild rechts: Tina Braun, Eveline Körber, Marisa Braun

Erstgespräch den Rat erhalten, ihre Gründungsidee erst noch einmal zu überarbeiten. Das können sie tun, indem sie am Kreativcenter des Lotsendienstes teilnehmen. Zuweilen bleibt allerdings nur die Empfehlung, lieber ganz die Finger von ihrem Gründungsvorhaben zu lassen, wenn es wirklich keinerlei Aussicht auf Erfolg hat. „Ich denke da an eine Kandidatin“, sagt Eveline Körber, „eine gelernte Hauswirtschafterin, die künftig Schokolade herstellen wollte. Ohne zu wissen, wie das geht. Es kommt auch vor, dass jemand die gewerblichen Voraussetzungen nicht mitbringt, wenn er beispielsweise eine Lackierwerkstatt oder ein Bauunternehmen gründen möchte und keinen Meisterbrief hat. Geht nicht. Der muss entweder mit einem Meisterbrief wiederkommen oder einem Meister, den er einstellt.“

Kredit nur, wenn das Gründungsvorhaben wasserdicht ist

Schwierig ist auch, wenn die Gründerin oder der Gründer viel Startkapital benötigt. „In solchen Fällen gehen wir erst mal in unser Development Center und prüfen die Geschäftsidee auf Herz und Nieren. Denn einen Kredit wird es nur dann geben, wenn das Gründungsvorhaben wasserdicht ist.“

Bis ins Letzte durchdacht sind viele Gründungsvorhaben von Menschen, die aus purer Verzweiflung beim Lotsendienst aufschlagen, eher nicht: Sie sehen in der Gründung die Chance, der Arbeitslosigkeit zu entkommen. „Auf die Frage, ob sie denn wirklich gründen wollen oder doch lieber eine Festanstellung hätten, antworten viele ganz offen: Festanstellung. Denen helfen wir auch, natürlich nur im Rahmen unserer Möglichkeiten, versteht sich.“

Insgesamt aber freue sie sich über die vielen entschlossenen Gründerpersönlichkeiten, sagt Eveline Körber. „Die bringen eigentlich fast alles mit. Sonst kämen sie nicht hierher zu uns.“ Und alles in allem sei man auf einem guten Weg. „In den Jahren 2015 und 2016 haben insgesamt 99 Personen an der qualifizierenden Beratung des Lotsendienstes teilgenommen. Davon haben 65 die Beratung abgeschlossen und 56 gegründet. Was uns besonders erstaunt: Deutlich mehr als die Hälfte davon waren – ganz anders als im bundesweiten Durchschnitt – Frauen.“



Ich weiß, dass ich alles richtig gemacht habe

Frau Wansner, Sie haben einen ambulanten Pflegedienst gegründet. Aber mit ein paar Besonderheiten.

Stimmt. Meine Gründungspartnerin und ich, wir bieten einmal eine ganz normale ambulante Betreuung von Kranken und Pflegebedürftigen an, außerdem aber auch die Betreuung von Seniorenwohngemeinschaften. Da leben mehrere Parteien in einem gemeinsamen Haushalt und werden von uns rund um die Uhr betreut und gepflegt.

Gibt es denn so viele Seniorenwohngemeinschaften in der Uckermark?

Privat gegründete kenne ich bislang nicht. Andere schon. Ich selbst habe ein Haus gekauft, seniorengerecht umgebaut, also mit barrierefreien Wohnungen, sprich ebenerdigen Duschen, Türverbreiterungen über einen Meter, so dass auch ein Rollstuhl durch passt, und das über mehrere Etagen. Plus Lift. In diesem Haus kann man zur Miete wohnen. Und zwar teilen sich immer zwei Leute eine Wohnung, mit gemeinsamer Toilette und gemeinsamer Küche. Wir leben hier mit den Leuten zusammen, wir kochen zusammen, wir

waschen hier, als ob es unser Zuhause wäre. Wir laufen auch nicht mit weißen Kitteln rum. Und bei uns kann außerdem jede Patientin oder jeder Patient kommen und gehen, wann sie oder er möchte. Am Wochenende zu den Angehörigen fahren oder was auch immer. Es ist wie ein privater Haushalt, mit unserer Unterstützung eben.

Was unterscheidet ihr Konzept von der gängigen Art von Pflege?

Ich bin Krankenschwester und habe jahrelang in diesem Bereich gearbeitet. Zum Schluss als Altenpflegedienstleitung. Die Konzepte der Pflegedienste haben mir nie wirklich gefallen. In typischen Groß-Wohngemeinschaften hat man nur ein Zimmer, da gibt es lange Flure mit vielen Türen, und die Bewohnerschaft muss oft mit vielen anderen Menschen ein Bad und eine Riesenküche nutzen. Das ist eine große seelische Belastung für viele Insassen. Darum habe ich überlegt, ein eigenes Konzept zu verwirklichen, eben solche Wohngemeinschaften, aber nicht in großem Stil. Bei uns ist das alles ein bisschen familiärer.

Bei uns besteht ja auch die Möglichkeit, dass Eheleute, hier einziehen können, die sich eine Wohnung alleine teilen. Da geht es um das selbstbestimmte Leben im Alter zu Hause. So kann das funktionieren.

Und mit dieser Idee sind Sie und ihre Partnerin zum Lotsendienst gegangen?

Genau. Wir wussten natürlich schon, was wir wollten. Erst mal war wichtig, eine gute Unternehmensberatung zu finden, die vom Fach ist. Haben wir bekommen. Und die hat uns bei den ganzen Bankterminen und dem Förderantrag an die KfW sehr geholfen. Unsere Geschäftsidee ist eigentlich ganz leicht zu beschreiben. Aber den kompletten Businessplan so ausarbeiten, so dass er für die KfW passt: Davon hatten wir nicht wirklich Ahnung.



Sabine Kersten, Stefanie Hücke, Silvia Karge,
Lisa Herklotz, Alexandra Groß, Gudrun Westphal,
Claudia Wansner, Katja Arendt



linke Reihe v. u.: Sabine Kersten, Silvia Karge,
Gudrun Westphal, Alexandra Groß
rechte Reihe v. u.: Claudia Wansner, Stefanie Häcke,
Lisa Herklotz, Katja Arendt

Wofür war der Lotsendienst ansonsten besonders wichtig?

Für das Organisatorische: Wie viel Personal brauchen wir dafür? Derzeit haben wir fünf Angestellte. Und was mich und meine Partnerin angeht: Wie koordinieren wir uns hier untereinander? Wer macht das Personalmanagement? Wer macht das Qualitätsmanagement? Wer die Pflegeorganisation? Das haben wir uns gleich zu Beginn aufgeteilt, damit wir nicht aneinander vorbei arbeiten und jede von uns weiß, dass an alles gedacht ist.

Und wie läuft's?

Gut. Wir sind ja erst seit einem halben Jahr auf dem Markt. Diesen Monat haben wir die dritte Wohngemeinschaft eröffnet und bauen schon zwei weitere Häuser um. Die Nachfrage ist groß. Darum arbeiten wir auch mit ein, zwei anderen Pflegediensten gut zusammen, die wir aus unserer Angestelltenzeit kennen. Angst vor Konkurrenz muss man dabei nicht haben. Weil in unserer Umgebung einfach viel zu viele ältere Menschen leben.

Würden Sie den Schritt nochmal machen?

Ich arbeite zwar jetzt mehr als vorher. Und es gibt tatsächlich Tage, wo ich mir sage: Warum bist Du bloß nicht im Angestelltenverhältnis geblieben. Aber wie heißt es so schön: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Bislang, muss ich ganz ehrlich sagen, habe ich es noch nicht bereut. Ich gehe immer mit einem Supergefühl nach Hause und weiß, dass ich alles richtig gemacht habe.



Der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten

Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund spielen im Land Brandenburg eine immer wichtigere Rolle, egal, ob aus Polen, Georgien, Russland oder neuerdings auch Syrien. Während sich die Gründungsbereitschaft der einheimischen Bevölkerung im Vergleich zum Jahr 2004 praktisch halbiert hat, wollen immer mehr Migrantinnen und Migranten beruflich auf eigenen Füßen stehen. Allein im Jahr 2015 betrug der Anteil der Gründerinnen und Gründer mit einem ausländischen Pass an den Gewerbeanmeldungen bundesweit rund 10 Prozent, im Land Brandenburg sogar 15 Prozent. Das ist insoweit bemerkenswert, als dass der Anteil von Menschen mit Migrationshintergrund an der Gesamtbevölkerung nur 3,3 Prozent ausmacht.



Lotsendienst trifft besondere Gründungsneigung

Dazu, dass viele von den Gründungsinteressierten auf Dauer auch als Unternehmerinnen und Unternehmer erfolgreich sind, trägt nicht zuletzt der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten bei. Sie auf dem Weg in die Selbständigkeit zu unterstützen, ist umso notwendiger, als sie signifikant schwierigere Ausgangsbedingungen für Gründungen haben: geringeres finanzielles Polster, hoher Informationsbedarf und fehlendes Unterstützungsnetzwerk. Seine Unterstützung bietet der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten seit 2004 an. Hier können Zugewanderte aus allen Regionen des Landes Brandenburg eine individuelle und bedarfsgerechte Beratung in der Vorgründungsphase erhalten.

Migrantennetzwerke als Multiplikatoren

Dafür, die vorhandenen deutschsprachigen Beratungseinrichtungen wie die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern oder die anderen regionalen Lotsendienste durch ein spezielles Angebot für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund zu ergänzen, gibt es vor allem einen Grund: „Diese Zielgruppe ist immer noch sehr schwierig über die herkömmlichen Beratungseinrichtungen und deutschsprachigen Medien zu erreichen“, sagt Julia Plotz, die Leiterin des Projekts Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten. „Wir haben gute Kon-

POTSDAM

Social Impact gGmbH

Julia Plotz

Schiffbauergasse 7

14467 Potsdam

Telefon: 0331 62079-44

Internet: www.lotsendienst-migranten.de



Julia Plotz, Elzbieta Barwinska-Hohenberger

takte zu Migrantennetzwerken und migrantischen Unternehmensvereinen in Brandenburg. Über diese können wir das Angebot des Lotsendienstes effizient bekannt machen.“

Bedarfsorientierte Beratung

Die meisten Gründerinnen und Gründer gründen kleine Unternehmen in eher krisenanfälligen und kapitalintensiven Branchen, also im Einzelhandel, in der Gastronomie oder in einfachen Dienstleistungsbereichen. Stark vertreten sind auch nichtzulassungspflichtige Handwerkstätigkeiten, insbesondere im Baubereich. Dass sich dennoch so viele Unternehmen in diesen Branchen auf dem Markt halten, sei nicht zuletzt das Ergebnis einer sehr bedarfsorientierten Beratung durch den Lotsendienst, erklärt Lotsin Elzbieta Barwinska-Hohenberger. „Bei den Ratsuchenden fehlt es vor allem an Wissen über deutsche Vorschriften, Verfahren und Verwaltungsstrukturen. Oftmals wollen die Gründungswilligen auf eine Art und Weise gründen, die sie aus ihren Herkunftsländern kennen. Wir informieren sie über die notwendigen Gründungsvoraussetzungen in Deutschland, versorgen sie mit allen notwendigen Informationen und Adressen.“

Ein weiteres wichtiges Beratungsgebiet betreffe das Thema Qualifikation. Viele der Gründerinnen und Gründer hätten Schwierigkeiten, weil ihre im Ausland erworbenen Berufsabschlüsse hier nicht anerkannt würden bzw. sie nicht wüssten, was ihnen eigentlich fehle, um eine Berufsankennung zu erreichen. Ein großer Beratungsbedarf liege auch im Bereich der interkulturellen Kompetenz.

Das Beratungs-Prozedere des Lotsendienstes für Migrantinnen und Migranten ist so wie das anderer Lotsendienste im Land Brandenburg auch. Mit einem Unterschied, so Elzbieta Barwinska-Hohenberger: „Die Gruppen in den Development Centers sind multinational. Das heißt, die Arbeitsmethoden und -instrumente sind auf verschiedene Sprachniveaus ausgerichtet und berücksichtigen die diversen Kulturen, aus denen die Teilnehmenden stammen.“

Um Gründerinnen und Gründer insbesondere in den ersten sechs Monaten nach dem Start zu begleiten und mit anderen Gründerinnen, Gründern und Unternehmern zu vernetzen, unterhält der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten intensive Kontakte zu den ethnischen Unternehmensverbänden, um so den regelmäßigen Informations- und Erfahrungsaustausch in der jeweiligen Muttersprache zu fördern.

Insgesamt habe sich der Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten zu einem Erfolgsmodell entwickelt, so Julia Plotz. „Seit 2004 wurden circa 1.500 Erstgespräche mit Ratsuchenden aus 42 Ländern durchgeführt. Davon haben bis Ende Oktober 2016 918 Personen eine intensive, individuelle Beratung erhalten und 545 Personen tatsächlich ein Unternehmen gegründet. Erfreulich ist auch, dass davon fast die Hälfte Gründerinnen sind.“



Ich habe schon Klapperschlangen und Krokodile gekocht

Herr Dykfeld, Sie sind Koch.

Ja. Das Kochen habe ich in meiner Heimat in Polen, in Breslau, gelernt und koche jetzt schon seit meinem 19 Lebensjahr in Deutschland. In Stuttgart, Frankfurt (Oder), in Berlin, auch mal für ein paar Monate in England. Jetzt bin ich 42. Vor zehn Jahren bin ich nach Eisenhüttenstadt gekommen, als Küchenchef. Und jetzt habe ich hier ein eigenes Restaurant, das „Restaurant Aktivist“.

Wie sind Sie zu diesem Restaurant gekommen?

Ich habe eine Gaststätte übernommen, eine bekannte Bierstube noch aus DDR-Zeiten. Da wurden vorher nur Getränke verkauft. Ich habe ein gemütliches Restaurant daraus gemacht, mit günstigem Mittagessen und mit gutem À-la-Carte-Essen am Abend.



Sie haben wahrscheinlich immer schon daran gedacht, irgendwann mal auch ein eigenes Restaurant aufzumachen, oder?

Ja, natürlich. Das habe ich im Grunde auch vorher schon gemacht. Meine Aufgabe war immer gewesen, Gaststätten in Schwung zu bringen. Wenn das geschafft war, habe ich gewechselt und mir eine neue Anstellung gesucht.

Was bietet Ihre Küche denn an?

Ich weiß aus jahrelanger Erfahrung, was in Deutschland geht: deutsche Küche mit mediterranem Einschlag. Am besten gehen zum Beispiel Schnitzelgerichte. Die haben wir auch auf der Karte, obwohl viele andere Gaststätten sagen: „Ach nein, Schnitzel, das kann jeder zu Hause machen“. Stimmt. Aber wenn das Schnitzel gut gemacht ist, und dazu richtige Pommes, dann freut sich das Publikum hier. Wir haben aber auch italienische Gerichte: beispielsweise hausgemachte Tortellini, die sind wirklich gut angekommen bei unseren Kunden. Oder Jakobsmuscheln und Garnelen. Wir wollen damit ganz verschiedene Kundengruppen anlocken.

Wir sind Sie in Kontakt zum Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten gekommen?

Ich habe eine Anzeige in der Zeitung gelesen. Also bin ich hingegangen, habe nachgefragt, was das ist, wie das abläuft, wie mir der Lotsendienst bei meinem Restaurant-Plan helfen kann? Und er war eine sehr große Hilfe.

Wo war die Hilfe denn besonders wichtig?

Bei allem, was mit Banken, Finanzamt oder Versicherungen zu tun hat. Um solche Sachen brauchte ich mich in über 20 Jahren Arbeit als Koch nie zu kümmern. Jetzt aber schon. Der Lotsendienst hat mir erst mal die Augen geöffnet, mit welchen Kosten und mit wie viel Arbeit ich rechnen muss.

War das für Sie eigentlich eine große Umstellung, nach über 20 Jahren nun der Chef zu sein?

Nein. Ich hatte ja Führungserfahrung als Küchenchef. Schwieriger war es, die Küchenarbeit jetzt einem angestellten Koch und fünf Beschäftigten zu überlassen. Ich habe zum Start ungefähr vier Monate lang mit ihm zusammen gekocht. Und das Küchenteam kocht jetzt so, wie wir das zusammen für jede Woche planen. Wenn sehr viele Gäste da sind, helfe ich auch schon nochmal in der Küche mit. Aber ansonsten müssen die das alleine schaffen. Die Umstellung war eher die: Jetzt muss ich mich um andere Sachen kümmern, die ganze Bürokratie und den Kontakt mit Kunden. Das ist etwas Neues. Aber ich habe alles gut überstanden.

Gibt es irgendwas, was Sie vielleicht noch besser machen können?

Ich glaube nicht. Unsere Gaststätte ist in Eisenhüttenstadt. Und die Stadt hat große Probleme mit Arbeitslosigkeit. Wir bieten unter der Woche zum Mittag ein Lunch ab 5 Euro: Leber mit Kartoffelpüree und Salat. Das kann sich fast jeder Mensch leisten. Heute hatten wir 80 Gäste zum Mittagessen. Finden Sie eine andere Gaststätte in der Stadt, die das schafft. Die Kundschaft ist zufrieden. Und wenn sie zufrieden ist, kommt sie auch abends und isst à la Carte. Am Wochenende sind wir auch abends gut besucht.



Sie hätten auch angestellt bleiben können. Haben Sie die Kosten und viele Arbeit nicht abgeschreckt?

Nein. Ich habe auch schon Klapperschlangen und Krokodile gekocht.

Das ist quasi ein Lottogewinn

Herr Karapetyan, wie kamen Sie auf die Idee, Bauunternehmer zu werden?

Ich habe mich für das Baugewerbe entschieden, weil ich in einem großen Baumarkt in Potsdam eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann gemacht habe. Bei der Gelegenheit habe ich alles über Baustoffe gelernt. Im Baugewerbe hängt alles von Baustoffen ab. Nach meiner Lehre hat man mich zur Personalabteilung versetzt, und bekam ich immer mehr Aufgaben im Management und zum Thema Finanzen. So habe ich quasi alles, was in unserem Markt passiert ist, mitbekommen. Dann sollte ich nach Hamburg wechseln. Ich wollte aber aus familiären Gründen nicht weg von hier. Daraufhin wurde mein Vertrag nicht verlängert. Und da habe ich mich entschlossen, mich mit Dienstleistungen rund ums Bauen selbständig zu machen.



Narek Karapetyan

Hatten Sie denn für Dienstleistungen rund ums Bauen genügend Know-how?

Als Baustoffberater im Baumarkt bekommt man jede Menge Schulungen. Wie man ein Fenster baut. Oder wie man eine Tür baut. Ich habe so sehr viele Kenntnisse gesammelt. Abgesehen davon bin ich nicht derjenige, der baut. Ich nehme Aufträge an und leite sie an Partnerunternehmen weiter. Die Partnerunternehmen habe ich im Baumarkt kennengelernt. Und auch einige der Leute, die mir später Aufträge gegeben haben. Es läuft alles über Kontakte. Ich bin kein Maurer. Ich bin Vermittler. Wenn ich zum Beispiel einen Mauerauftrag habe, nehme ich den an und leite ihn an eine Firma weiter, die gelernte Maurer beschäftigt. Es gibt auch Aufträge, die ich zusammen mit einem Architekten abwickle, der die gesamte Planung macht und selbst Subunternehmen beauftragt.

Wieso kommen die Leute dann zu Ihnen, anstatt direkt zum Beispiel zu diesem Architekten zu gehen.

In Deutschland wird sehr viel gebaut. Allein hier in Potsdam gibt es viele, viele Bauunternehmen. Die Aufträge bekommen die, die ein akzeptables Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten können. Um günstige Preise anbieten zu können, bin ich ständig unterwegs, verhandele mit Lieferanten oder Baufirmen die Preise für Leistungen und Baustoffe, suche auch über das Internet nach günstigen Anbietern und so weiter. Und ich bekomme Aufträge, weil ich so das bestmögliche und das günstigste Angebot machen kann. Natürlich kalkuliere ich so, dass ich die Firmen, die ich beauftrage, bezahlen kann und dass auch bei mir was übrig bleibt.

Wie konnte Ihnen denn der Lotsendienst dabei helfen?

Ich habe beispielsweise den Gründungszuschuss beantragt. Den habe ich auch bekommen. Dabei hat mir der Lotsendienst sehr geholfen, durch die Berater, mit denen ich meinen Businessplan gemacht habe. Das waren Spezialleute, die Ahnung hatten. Sie haben wirklich in jede Richtung gecheckt – ob es jetzt Zahlen sind, die Beschaffung der Aufträge, den Materialeinkauf. Alles.

Wie wichtig war es für Sie beim Lotsendienst für Migrantinnen und Migranten zu sein?

Ich bin ich aus Armenien, lebe aber schon lange in Deutschland. Armenische Verwandte und Bekannte haben auch Firmen über den Lotsendienst gegründet. Das ist schon Jahre her. Die haben mir empfohlen, dass ich da hingehen soll.

Und wie gehen die Baugeschäfte?

Man hat als Unternehmer dann Erfolg, wenn die Kunden zufrieden sind und wiederkommen. Ich habe schon ein paar Aufträge erledigt. Und wegen meiner guten Leistungen haben mir Auftraggeber weitere Aufträge in Aussicht gestellt. Das freut mich natürlich sehr. Wenn man von einem Auftraggeber immer wieder neue Aufträge bekommt, dann ist das für ein Bauunternehmen wie ein Lottogewinn.



Narek Karapetyan



Gründungsservice der Brandenburgische Technische Universität Cottbus-Senftenberg



Brandenburgische
Technische Universität
Cottbus - Senftenberg

Die BTU Cottbus-Senftenberg hat ein breit gefächertes Studienangebot: von den Ingenieur- und Umweltwissenschaften über Gesundheit und Soziales bis hin zu Informatik und Wirtschaftswissenschaften.

Eine selbständige Tätigkeit komme eigentlich für Studierende aller Fachrichtungen in Frage, meint Jonathan Saudhof. Er ist Diplom-Ingenieur und gehört zum Team des Gründungsservice an der BTU Cottbus-Senftenberg. Wobei Gründungsinteressierte vor allem aus den Studiengängen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsingenieurwesen stammten. „Das verwundert nicht, da sich diese Studierenden automatisch während des Studiums mit dem Thema Entrepreneurship beschäftigen, im Fach BWL obligatorisch und im Fach Wirtschaftsingenieurwesen nach Wahl.“

Unterstützung beim Gründungsservice suchen dabei nicht nur Studierende, sondern auch akademische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Alumni. Für die unterschiedlichsten Ideen: So entwickelt aktuell das Team VLEK eine Social-Media App, das Team Cheezbude eine Fotokiste, mit der sich Gäste einer Hochzeit per Selbstauslöser fotografieren können. Kandidat für den EXIST-Forschungstransfer ist ein Gründungsvorhaben mit dem Plan, eine Windturbine zur Stromerzeugung in einen Plattenbau zu integrieren. Dabei sondiert der Gründungsservice zunächst, ob eine Idee für eine Förderung durch das EXIST-Gründerstipendium in Frage kommt. Wenn ja, werden auch die Beraterinnen und Berater des WFBB-Projekts „Innovationen brauchen Mut“ zu Rate gezogen. Bei der anschließenden Betreuung des Gründungsteams arbeiten Gründungsservice und IbM dann Hand in Hand.

Allgemein, so Jonathan Saudhof, stelle der Gründungsservice ein hohes Gründungspotenzial bei technologieorientierten Ideen fest. „Auf die die BTU hofft und hinarbeitet. Die individuelle Gründungsvorbereitung braucht aber viel Zeit. Wir haben in der Förderperiode ab 2015 bis heute 66 Gründungsinteressierte beraten und betreut. Die ausstehenden Unternehmensgründungen erwarten wir im nächsten Jahr.“

Gründung-Unterstützung durch Weiterbildung

Bei der Gründungsvorbereitung hilft der Gründungsservice vor allem dabei, Ideen, die im Zweifel schon 100-fach gedacht wurden, in überlebensfähige Geschäftsmodelle zu überführen. Dafür bietet das Team des Gründungsservice den Gründerinnen und Gründern Beratungsgespräche, Gruppen-Coachings und externe Beratung. Im Rahmen dieser Gruppen-Coachings arbeiten Gründerinnen und Gründer zusammen mit Unternehmensberatungen vier Tage lang an einem individuellen Gründungsfahrplan. Dabei geht es hauptsächlich um betriebswirtschaftliche Kernkompetenzen. Anschließend stehen den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Experten für vertiefende Beratungen zu rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen zur Verfügung. Ein weiteres Ziel des Gründungsservice ist, Gründungsteams in eine EXIST-Förderung zu vermitteln, die ihnen die finanzielle Möglichkeit verschafft, sich intensiv über einen längeren Zeitraum mit ihrem Vorhaben zu beschäftigen.



Dr. Anke Kutschke, Jonathan Saudhof

Lean Start-up statt Riesen-Risiko

Wichtig ist für Jonathan Saudhof dabei eines: „Ich habe die Erfahrung gemacht, dass das Thema Unternehmensgründung oft mit eher negativen Aspekten wie einem hohen finanziellen Risiko und einer schlechten Work-Life-Balance assoziiert wird. Ich möchte deshalb Wege aufzeigen, auf denen Gründerinnen und Gründer ihr Risiko gering halten und ein Unternehmens-Konzept entwickeln können, das zu ihren Lebensumständen passt. Dem zugrunde liegen die Philosophien von „Lean Start-up“ und „Effectuation“.

So mache es mitunter keinen Sinn, zu Beginn des Weges sofort einen Businessplan zu schreiben. „Viele Gründungen scheitern, weil sie zu viele Kapazitäten in einen Businessplan und die Entwicklung eines Produktes stecken, das am Ende keinen Markt findet. Wie Gründerinnen und Gründer stattdessen Schritt für Schritt in Richtung Markt vorgehen können, lernen sie beim Gründungsservice.“

Last not least spiele das Thema Motivation eine entscheidende Rolle, so Jonathan Saudhof schließlich. „Viele Gründerinnen und Gründer sind dankbar für positive und konstruktive Feedbacks auf ihrem Weg. Nein-Sager gibt es an jeder Ecke. Es geht uns darum, Gründerinnen und Gründer mit Optimismus und mit einem positiven Selbstbild auszustatten. Zu sagen: Mit den richtigen Mitteln werdet ihr erfolgreich sein.“



Die erste Idee immer wieder erneuern

Herr Misera, Sie stehen kurz vor der Gründung. Was wollen sie machen?

Ich und mein Gründungspartner bieten eine Analyseplattform für Messen und große Veranstaltungen an. Damit wollen wir Aussteller und Besucher dabei unterstützen, in Kontakt zu anderen Ausstellern und Besuchern zu kommen. Sie können so interessante Gesprächspartner in der Nähe ihres Standes oder Standorts identifizieren und bekommen deren Profile bei LinkedIn oder Xing angezeigt. Der Vorteil für Vertriebler, die eine Messe besuchen und Kontakte knüpfen wollen, ist, dass sie nicht nur stereotyp den weißen Mann im Anzug ansprechen, sondern ihre Kontakte deutlich gezielter auswählen können. Außerdem können wir Ausstellern und Besuchern für sie interessante Veranstaltungen auswählen und vorschlagen. Das funktioniert ein bisschen so wie bei großen Online-Shops, wenn man angezeigt bekommen: „Andere Kunden kauften auch dies“ – nur ein bisschen genauer.

Was ist der Unterschied zu bisherigen Vernetzungs-Angeboten?

Das Matchmaking findet heute auf dem Papier statt und ist extrem aufwendig und fehleranfällig. Mit neuen Technologien können wir passende Gesprächspartner präziser bestimmen, und dazu auch noch deutlich günstiger. Ein weitere Unterscheid ist, dass bisherige Event-Apps zu 99 Prozent aus statischen Inhalten bestehen, wie Agenda und Karten des Geländes. bestehen. Das ist zu wenig. Waren sie schon auf einer Messe mit über 800 Veranstaltungen pro Tag und noch mehr Ausstellern? Wie sollen Sie da jemanden finden, der für Sie interessant sein könnte?

Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Ich habe meinen Bachelor als Wirtschaftsingenieur hier an der BTU in Cottbus gemacht. Mein Gründungspartner ist schon seit einigen Jahren als freier Software-Entwickler selbständig. Wir beide hatten damit begonnen, ein Soziales Netzwerk zu gründen um Leute mit den gleichen Interessen an einem Ort zu verbinden. Es hatte jedoch einige konzeptionelle Fehler. Also haben wir uns weiter auf unsere Kernkompetenzen konzentriert – Menschen zusammenbringen, um was Neues entstehen zu lassen. Was gibt es da für ein besseres Umfeld als Messen und große Veranstaltungen. Und die Idee kommt gut an.

Wie weit sind Sie mit Ihrer Idee?

Unser Prototyp ist fertig. Wir sind jetzt gerade dabei, in Cottbus die ersten Testnutzer zu mobilisieren. Deswegen in Cottbus, weil wir hier unsere Kommilitonen und Freunde haben, auf die wir dafür zugehen können. Und weil wir dabei durch die BTU und deren Gründungsservice unterstützt werden. Danach steht an, eine Go-to-Market-Strategie zu definieren und Investoren dafür zu finden. Wenn das klappt, können wir uns eine Stadt nach der anderen vornehmen.



Alexander Misera

Wie hat Ihnen der Gründungsservice der BTU geholfen?

Die Ansprechpartner hier sind erst mal wichtige Sparringpartner für uns, mit ihren Fragen und Ideen. Der Gründungsservice bietet außerdem ein Basic-Seminar zum Thema Gründen an. Dann bezahlt er spezialisierte Unternehmensberatungen und dergleichen, die er kennt oder die er extra sucht. Und schließlich haben wir über ihn auch die Möglichkeit gehabt, ein Pitch-Video zu drehen.

Wo hoffen Sie noch auf weitere Unterstützung durch den Gründungsservice?

Bei der Investorengewinnung, klar. Natürlich setzen wir da auf deren Netzwerk in Brandenburg, was Ansprechpartner angeht. Und auch dabei, erste Nutzer anzusprechen. Der Gründungsservice hat viele Kontakte und kann uns sagen: „Melde dich bei dem, der könnte dir helfen.“

Wie weit sind Sie mit Ihrer Idee?

Unser Prototyp ist fertig. Wir sind jetzt gerade dabei, die ersten Testcases zu suchen. Unter anderem in Cottbus, weil wir hier unsere Kommilitonen und Freunde sind, auf die wir dafür zugehen können. Und weil wir dabei durch die BTU und deren Gründungsservice unterstützt werden. Nebenbei verfeinern wir die Go-to-Market-Strategie und suchen nach Investoren. Wenn das klappt, können wir uns eine Messe nach der anderen vornehmen.



Paul Reichelt, Alexander Misera

Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründerinnen und Gründer?

Sogar drei. Erstens: Immer loslegen und erst mal was ausprobieren. Und dann diese erste Idee immer wieder anpassen und erneuern. Zweitens: In der Community nach Hilfe fragen, wenn man nicht weiter weiß. Wie habt ihr das gemacht? Es gibt viele Gründerinnen und Gründer, und alle haben Hilfe gebraucht. Und drittens: sich austauschen, von seinen Erfahrungen erzählen, darüber vielleicht sogar Kooperationspartner finden.

Alex Misera
VLEK

Cottbus
vlek.co

Gründung: voraussichtlich 2017

Beraten durch: Gründungsservice der BTU Cottbus-Senftenberg

Träger: BTU Cottbus-Senftenberg



Gründungsservice der Fachhochschule Potsdam

Architektur und Städtebau einschließlich Kulturarbeit sowie Konservierung und Restaurierung, Bauingenieurwesen, Design, Informationswissenschaften und Sozialwesen: Diese Studienfachbereiche hat die FH Potsdam im Angebot.

Zwischen 15 und 20 Gründungsprojekte betreut der Gründungsservice pro Jahr. „Das heißt nicht, dass es sich nur um 15 bis 20 Leute handelt. Es sind sehr viel mehr, weil an vielen Gründungsvorhaben mehrere Leute beteiligt sind“, wie Prof. Dr. Enrico Sass betont.

Enrico Sass ist Professor für Existenzgründung und Managementtechniken und Leiter des Gründungsservice an der FH Potsdam. Die Fachbereiche Architektur und Design, erläutert er, gehören zur Kreativwirtschaft. Nicht unproblematisch. Denn die meisten Absolventen im Fachbereich Design seien nach dem Studium mit Sicherheit als Freelancer unterwegs. „Darum ist es wichtig, gerade auch ihnen, die sich oft eher als Gestaltende denn als Unternehmende sehen, das unternehmerische Handwerks- und Rüstzeug mit auf den Weg zu geben.“

FH;P

Fachhochschule Potsdam
University of
Applied Sciences

Highlight: das Entrepreneurship- und Management-Lab

An der FH Potsdam geschieht das mittlerweile in Zusammenarbeit von Gründungsservice und dem Technologie- und Wissenstransfer, die sich zum Transferzentrum ZETUP zusammengeschlossen haben. Neben den klassischen Gründungsservice-Angeboten wie beispielsweise einer Erstberatung für Gründungsinteressierte, Coachings bei der Erstellung des Businessplans oder der Beantragung von EXIST-Gründerstipendien gibt es hier auch fachbereichsspezifischen Lehrveranstaltungen. Beispiel: marktorientierte Geschäftsmodell-Entwicklung für Designerinnen und Designer. Highlight der Gründungsunterstützung an der FH Potsdam ist das Entrepreneurship- und Management-Lab. Hier haben gründungsinteressierte Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler die Möglichkeit, ihre unternehmerischen Ideen in interdisziplinären Teams zu entwickeln. Ziel ist es, innerhalb kürzester Zeit die Markttauglichkeit von Ideen zu testen und sie gemeinsam mit einer potenziellen Kundschaft weiterzuentwickeln. Zu diesem Zweck hat der Gründerservice in den letzten beiden Jahren auch eng mit der Wirtschaftsförderung Brandenburg (WBB) und dem dort angebotenen Programm Innovation braucht Mut (IbM) zusammengearbeitet: Immer wieder werden Gründerteams, die für ein EXIST Gründerstipendium in Frage kommen, an IbM weitergeleitet.

Das Thema Markttauglichkeit sei gerade bei vielen Gründungen in der Kreativwirtschaft häufig problematisch, sagt Enrico Sass. Gleichzeitig hätten viele kreative Geschäftsideen eine hohe Überlebenschance, da sie in der Regel ohne ein hohes Investment wie in der Technologielandschaft üblich auskämen. „Sie können mit einem Notebook und mit einer Software schon viel machen, wenn sie Talent haben. Sie können damit auch relativ gut überleben.“



Das ZETUP-Team der FH Potsdam (v.l.n.r.): Enrico Sass, Anke Lüers-Salzmann, Alexandra Prümke und Ulrike Weichert

So früh und so viel unternehmerisches Know-how wie möglich

So früh und so viel unternehmerisches Know-how wie möglich mit auf den Weg zu geben, ist daher auch schon Aufgabe der Lehre. Studierende an der FH Potsdam können sich schon während ihres Studiums in Seminaren, Vorträgen und Lehrveranstaltungen über die Chancen und Herausforderungen einer selbständigen Tätigkeit informieren. Für diesen Zweck wird beispielsweise eine ZETUP-Winter- und Summer-School in der semesterfreien Zeit angeboten, in der Grundlagenwissen für Gründungen kompakt vermittelt wird.

„Zusammengefasst“, so Enrico Sass“, wollen wir alle erforderlichen Qualifikationen vermitteln, mit denen Gründerinnen und Gründer aus betriebswirtschaftlicher Sicht angemessen arbeiten können, um sich ein eigenes Profil aufzubauen und sich gegenüber Konkurrenten abzugrenzen. Es geht also um strategisches und organisatorisches Denken. Um nicht zuletzt auch darum, wie gerade die Kreativen ihre Perspektiven und ihre Einkommensmöglichkeiten verbessern können.“

Ich liebe es, immer wieder neue Projekte zu bearbeiten

Frau Albert, Sie sind selbständig, und Sie studieren noch.

Ich studiere Kommunikationsdesign an der FH Potsdam, jetzt im 9. Semester. Mich schon jetzt während des Studiums selbständig zu machen, finde ich gut. Weil ich so im intensiven Kontakt mit Leuten bin, die Erfahrung mit der Selbständigkeit haben, mit denen man sich absprechen kann, wenn es mal Schwierigkeiten gibt, und unter denen man sich auch gegenseitig hilft, wenn's sein muss. Außerdem sind die Aufgaben im Studium oft fiktiv und die Aufträge real. Das gibt eine gute Mischung, und ich lerne immer wieder dazu, wie ich mich auf Kunden einstellen muss.

Wie sind sie auf die visuellen Protokolle gekommen?

Ich habe das selber schon bei Besprechungen oder bei Gremiensitzungen erlebt, dass die Zuhörer superschnell abschweifen. Gleichzeitig ist bewiesen, dass Menschen Bilder viel besser behalten können als das gesprochene oder geschriebene Wort. Daher die Bild-Protokoll-Idee. Außerdem kann man das Ganze auch eventmäßig vermarkten. Wenn jemand zeichnet, während jemand anderes spricht, wirkt das wie ein Magnet für die Zuhörerschaft. Dadurch bekommen die Veranstaltung und das Thema schon von vornherein mehr Aufmerksamkeit.

Was bieten Sie real als Selbständige an?

Zweierlei. Einmal Leistungen im Bereich Grafikdesign, also beispielsweise die Gestaltung von Logos, von Broschüren oder auch Illustrationen. Und weil ich schon vor meinem Studium viele Portraits gezeichnet habe, beispielsweise in Potsdam auf der Straße, bekomme ich auch Aufträge, die mehr in die künstlerische Richtung gehen. Der zweite Bereich ist das Graphical Recording. Da biete ich an, bei Konferenzen oder Unternehmenssitzungen ein visuelles Protokoll anzufertigen, das für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer sichtbar im Verlauf der Veranstaltung entsteht und das sie zum Schluss auch als Handout mitnehmen können.

Was reizt Sie daran, ihre grafischen Leistungen selbständig anzubieten?

Dass ich selbst bestimmen kann, an welchen Projekten ich mitarbeiten möchte und auch, wann ich arbeiten will. Weil ich nichts an Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter abgeben kann, ist das natürlich auch superviel Arbeit. Ich muss immer selber vor Ort sein, ich muss alles selber vorbereiten und nachbereiten. Trotzdem ich liebe es, immer wieder neue, unterschiedliche Projekte zu bearbeiten und in neue Themen einzusteigen.



Anna Albert

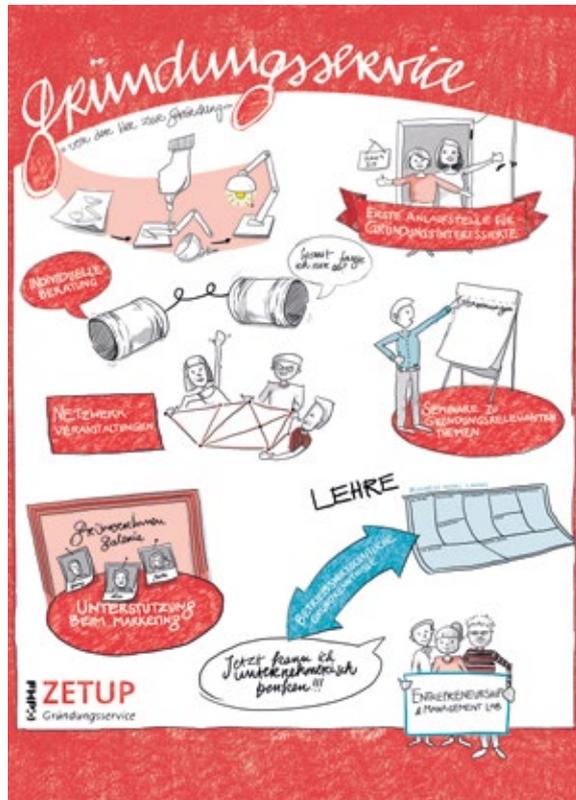


Wie hat Ihnen der Gründungsservice geholfen?

Über ihn habe ich insgesamt zwölf Beratungssitzungen vermittelt bekommen. Zuerst ging es dabei nur um die Entwicklung der Geschäftsidee „Illustration und Grafikdesign“. Und erst nach und nach habe ich mich mit meiner Beraterin gefragt: Was kann ich daran noch verbessern? Und weil ich ziemlich schnell zeichnen kann, bin ich auf das Graphical Recording gekommen.

Was war an dieser Gründungsservice-Hilfe besonders wichtig für Sie?

Vor allem Dinge wie Buchhaltung, Ordnerstrukturen, Einkommensteuererklärung und so weiter vermittelt zu bekommen. Wie man mit Kunden umgeht. Dass man sich gegenüber Kunden nicht unter Wert verkauft, was, glaube ich, kreativen Menschen schwer fällt. Wichtig für mich ist auch, dass durch die zahlreichen Beratungstreffen ein Plan entstanden ist. Ich gehe Projekte gerne schon mal voller Begeisterung und planlos an. Mit Hilfe meiner Beraterin mache ich das jetzt Schritt für Schritt.



Welchen Fehler würden Sie denn heute nicht mehr machen?

Ich habe zum Beispiel mal die Anfrage bekommen, ob ich für ein Café in Österreich ein Jubiläumsbuch illustrieren könnte. Für die hatte ich schon mal was gezeichnet und dafür ungefähr eine Stunde gebraucht. Für das Buch waren 15 Zeichnungen zu liefern. Ich habe geantwortet: Ja, kann ich machen, für meinen damaligen Stundenlohn mal 15 Stunden. Dann hat sich herausgestellt, dass die Bilder superdetailliert sein sollten und ich wahrscheinlich viel länger dafür brauchen würde. Meine Beraterin hat mir Mut gemacht, den Preis nochmal anzusprechen und anzuheben. Das hat auch gut geklappt. Und das hat meine Motivation, die Arbeit anzugehen, deutlich gesteigert.

Anna Albert

Grafikdesign und Graphical Recording

Potsdam

albert-anna.tumblr.com

Gründung: 2016

Beraten durch: Gründungsservice der FH Potsdam

Träger: FH Potsdam



Der Gründungsservice der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde



Die Kreisstadt Eberswalde liegt hoch im Nordosten des Landes Brandenburg. Sie wird nicht ohne Grund auch Waldstadt genannt, denn sie ist von ausgedehnten Waldgebieten umgeben. Das Studienangebot der Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde (HNEE) umfasst denn auch die Fachbereiche Wald und Umwelt, Landschaftsnutzung und Naturschutz, Nachhaltige Wirtschaft und Holzingenieurwesen.

Rüstzeug für selbständige Tätigkeiten, sagt Robert Schmidt, Projektleiter des Gründungsservice der HNEE Eberswalde, vermittele die Hochschule dabei zu Hauf. „Beispielsweise für Forstwirte, die die Nutzung und Verjüngung von Waldflächen überwachen. Oder für die Nachfolge in bereits bestehenden landwirtschaftlichen Betrieben.“ Der Fachbereich „Nachhaltige Wirtschaft“ erlebe immer wieder Teamgründungen von Marketing-Agenturen oder auch Unternehmensberatungen. Die bekannteste Gründung aus der HNEE der jüngsten Zeit kommt allerdings aus dem Bereich Holzingenieurwesen: die Firma Hüma Parkettservice. Das dazugehörige HNEE-Gründungsteam hat ein spezielles

Holz-Parkett entwickelt, das auch in Nassräumen verwendet werden kann. Mit der Idee konnte erfolgreich ein Exist-Gründerstipendium für die Hochschule eingeworben werden. Und für das marktreife Produkt gab es sogar den Design Award 2017.

Insgesamt, so Robert Schmidt, melden sich um die 100 Gründungsinteressierte für ein Erstgespräch beim Gründungsservice an. „Von den 100 Gesprächen begleiten wir ca. 10 bis 20 Personen bis hin zur Gründung. Da wir nicht jedes Gründungsvorhaben begleiten, gehe ich davon aus, dass die Anzahl von Gründungen an der HNEE in etwa doppelt so hoch ist.“



Studenten des Fachbereichs nachhaltige Wirtschaft

BARNIM

Hochschule für nachhaltige Entwicklung Eberswalde
Robert Schmidt

Schicklerstraße 5
16225 Eberswalde
Telefon: 03334 657-454 / -458
Internet: www.hnee.de/gruendung



Robert Schmidt



Zusammenarbeit der Gründungsteams auf solide Basis stellen

Dabei haben die meisten Ratsuchenden nur wenig Vorstellung davon, wie sie auf dem Weg zur Gründung vorgehen sollen. Aufgabe des Gründungsservice ist daher vor allem, einen Überblick über die weiteren Schritte und die formalen Anforderungen an eine Gründung zu vermitteln. Robert Schmidt: „Ganz wichtig ist aus unserer Sicht, die Zusammenarbeit der Gründungsteams auf eine solide Basis zu stellen. Dazu gehört auch die Kommunikation miteinander.“

Anschließend an ein erstes Gespräch werden die Gründungsinteressierten in Seminaren, Beratungen oder Workshops Schritt für Schritt auf ihre Gründung vorbereitet. Die Themen, die der Gründungsservice dabei konkret anbietet, sollen die vorhandenen Schwächen im Gründungskonzept beseitigen und Know-how-Defizite ausgleichen, die sich zuweilen schon in den Erstgesprächen abgezeichnet haben.

Bunter Beratungskasten im Rahmen der finanziellen Möglichkeiten

Für weiterführende Fragen, die sich bei den einzelnen Gründungsvorhaben ergeben, steht der Gründungsservice jederzeit zur Verfügung. „Wenn wir fachlich nicht mehr weiterhelfen können, greifen wir auf externe Beratung zurück. Auch da gibt es entweder Gruppenveranstaltungen oder ein Einzel-Coaching. Oder auch eine Mediation, beispielsweise für die Kommunikation zwischen den beteiligten Akteuren bei Unternehmensnachfolgen. Um die Gründungsvorhaben erfolgreich zu unterstützen, bedienen wir uns aus einem bunten Beratungskasten, natürlich immer im Rahmen unserer finanziellen Möglichkeiten.“

Dabei ist gerade auch der Austausch mit ehemaligen Gründerinnen und Gründern hilfreich, um Gründungsinteressierten, die sich zu sehr auf eine Idee festgelegt haben, im Zweifelsfalle klar zu machen, dass die so nicht funktioniert. „Es gibt dann zwei verschiedene Reaktionsweisen auf solche Kritik: Die einen werfen an dieser Stelle die Flinte ins Korn. Die anderen denken um und machen weiter.“

Unterschiedlich sei auch die Art der Ansprache, mit der der Gründungsservice bei der Beratung auf verschiedene Studierende zugehen müsse. „Beim BWLer haben wir kein Problem damit, über Finanzierungen, Kapitalbedarf und übers Geldverdienen zu sprechen. Das ist quasi in seiner DNA so eingepflanzt. Wohingegen bei den anderen Fachbereichen das Geldverdienen beispielsweise gar nicht so im Vordergrund steht. Da geht es eher darum, sich persönlich zu verwirklichen. Oder um einen gesellschaftlichen Nutzen.“

Zurzeit machen wir Kaffee noch in solchen Drücker-Kannen

Herr Schwichtenberg, Sie haben einen Bioladen eröffnet, richtig?

Stimmt, mit meiner Frau zusammen, einen Bioladen mit Bistro. Das hat drei Tische, zehn Sitzplätze insgesamt. Hier bieten wir täglich ein vegetarisches Mittagsgesicht an. Heute gab es beispielsweise einen Grünkohltopf. Morgen gibt es einen Steckrüben-Kartoffel-Topf, Donnerstag Ratatouille auf Couscous und Freitag einen Bratling mit Kartoffeln und Sauerkraut.

Was verkaufen Sie im Laden?

Obst, Gemüse, Milchprodukte, Käse, Eier, ein kleines Sortiment an Wurstwaren, Fleisch, Nudeln, Getränke, Öle, Gewürze – eigentlich alles. Das beziehen wir größtenteils über zwei Biogroßhändler. Wir haben außerdem aber auch regionale Lieferanten, ein paar kleine Bauern, zwei Saft-Männer, eine Bäckerei in Prenzlau und so weiter.

Sie betreiben das Ganze als Mitgliederladen. Was bedeutet das?

Das heißt, man kann bei uns eine Mitgliedschaft eingehen, für einen monatlichen Beitrag, und bekommt dann 25 Prozent Ermäßigung auf das gesamte Sortiment.

War Ihnen das in die Wiege gelegt: eigener Bioladen in Angermünde.

Wie man's nimmt. Dass ich mich selbständig machen wollte, stand eigentlich schon vor und während des Studiums fest. Mir lag das freie Arbeiten immer schon. Mein Bruder war immer mein großes Vorbild. Er hat sich nach der Lehre auch gleich erfolgreich auf eigene Füße gestellt, mit einem Briefzustellservice. Ich habe an der Hochschule für Nachhaltige Entwicklung in Eberswalde Ökolandbau und Vermarktung zum Bachelor studiert und dann meinen Master in Öko-Agrarmanagement gemacht. Eigentlich wollte ich in einen Landwirtschaftsbetrieb



gehen. Aber dann gab es diesen Bioladen hier in Angermünde, schräg gegenüber unserem jetzigen Standort. Mit dem waren wir sehr unzufrieden. Der zog dann weg, an den Stadtrand. Und dann haben meine Frau und ich gesagt: Das können wir auch.

Was konnte Ihnen der Gründungsservice an der HNEE nach Ihrem Studium denn noch verklickern?

Es ging hauptsächlich um den Businessplans für den ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW. Im Studium wurde das Thema Businessplan mal zwar grob angerissen. Aber da sitzt man ja in der Regel mit 20 anderen Studierenden in einem Kurs und kann nicht auf die individuellen Details eingehen. Beim Gründungsservice konnte ich dann im Zweiergespräch meine konkreten Fragen stellen und bearbeiten. Zum Beispiel: Wie berechne ich meine tatsächlichen Kosten? Sind in meiner Berechnung irgendwelche Fehler? Was habe ich vergessen? Zum Beispiel Versicherungen, da hatte ich keine Ahnung von, da war eine Lücke im Businessplan. Und was die Einkünfte angeht: Der Gründungsservice hatte mir empfohlen, in Szenarien zu rechnen. Es kommen ganz wenige Leute, es kommen ganz viele Leute, es kommen mittelmäßig viele Leute. Wie gehe ich damit jeweils um? Das kam bei der Bank gut an.

Und kommt ihr Laden in Angermünde an?

Immer besser. Überraschenderweise ist der Großteil unserer Kunden nicht aus Angermünde, sondern kommt von den kleinen Dörfern ringsum. Das kann ich mir zum Teil dadurch erklären, dass es zunehmend Menschen aus der Stadt in die Dörfer zieht. Es gibt hier zum Beispiel ein Dorf in der Nähe, da sind, schätze ich, über 50 Prozent Zugezogene, der größte Teil davon aus Berlin. Die Leute kommen dann mit dem Verlangen nach Landleben und Bio-Produkten aufs Dorf. Da gibt es aber keinen Bioladen. Einkaufen tun sie dann bei uns.



Haben Sie noch einen Tipp für andere Gründerinnen und Gründer?

Ja. Schritt für Schritt vorgehen. Wir haben bei unseren Produkten am Anfang bewusst Lücken in den Regalen gelassen und haben die Kundschaft gefragt, welche Wünsche sie hat. So haben wir das Sortiment peu à peu ausgebaut. Oder wir haben zuerst gebrauchte Kühlvitrinen gekauft und jetzt erst die erste gegen eine neue ausgetauscht. Nächstes Ziel ist eine professionelle Kaffeemaschine für das Bistro. Zurzeit machen wir den Kaffee noch in solchen dänischen Drücker-Kannen.





Der Gründungsservice der Technischen Hochschule Wildau

Wildau liegt genau dort, wo die Mark Brandenburg beginnt. Ein Ort im Grünen, ländliche Idylle. Plus technischer Hochschule. Die TH Wildau gliedert sich in zwei Fachbereiche: für Ingenieur- und Naturwissenschaften mit Disziplinen wie Maschinenbau, Automatisierungstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen, Logistik, Biosystemtechnik oder Luftfahrttechnik sowie für Wirtschaft, Informatik, Recht mit Studiengängen wie etwa Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder Öffentliche Verwaltung. Unter dem Strich ist sie Lernort für rund 4.000 Studierende.

„Die Gründungsinteressierten, die zu uns kommen, stammen eher aus technischen Studiengängen, z. B. aus der Telematik, Wirtschaftsinformatik, Biosystemtechnik oder dem Maschinenbau“, sagt Prof. Dr. Dana Mietzner. Sie ist für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Innovationsmanagement und Regionalmanagement zuständig. „Da geht es sehr häufig um digitale Geschäftsmodelle, also Apps beispielsweise. Die angehenden Gründerinnen und Gründer kommen auch aus der Betriebswirtschaft und dem Europäischen Management. Aus Studiengängen mit dem Schwerpunkt Verwaltung eher nicht.“

Dabei bringt man an der TH Wildau die Tech-Gründungen nicht automatisch nur mit den eigenen BWLern zusammen, wie man meinen könnte. Ein hochschulübergreifendes Team-Matching, das Gründungsidee, Studienphase und die Team-Chemie berücksichtigt,

ist ein Gründerservice-Angebot unter vielen. Dazu gehören außerdem die Erstbewertung von Gründungsvorhaben, Beratungs- und Coaching-Leistungen durch externe Partner, Workshops zu gründungsrelevanten Themen. Eine besondere Rolle spielen Nutzer- und Kundentests, die die Gründerteams bei der Entwicklung ihrer Geschäftsideen in die richtige Richtung navigieren sollen. Dana Mietzner: „Das ist der konzeptionelle Rahmen unserer Gründungsförderung an der TH Wildau: der Start-Lean-Ansatz. Dabei geht es darum, möglichst frühzeitig zu identifizieren, welche Bedürfnisse und Probleme auf der Kundenseite tatsächlich existieren.“

Kreativ- und Gründerlabor: ViNN:Lab

Um diesen Bedürfnissen und Problemen auf die Spur zu kommen, können die Gründerinnen und Gründer Produkt-Prototypen anfertigen. Dafür stellt die TH Wildau ihr Kreativ- und Gründerlabor – das ViNN:Lab – zur Verfügung. „Abgeleitet von Venture Innovation“, erklärt Dana Mietzner. „Das ViNN:Lab hat eine perfekte technische Infrastruktur. Da gibt es beispielsweise verschiedene 3D-Drucker oder Lasercutter sowie weitere Geräte und Materialien, die für den Prototypenbau genutzt werden können. Diese Prototypen werden dann von Nutzern oder einer potenziellen Kundschaft getestet. Das sind in der Regel Studierende oder Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Hochschule. Oder



Prof. Dr. Dana Mietzner, Sandra Jakob

Gäste am Tag der Offenen Tür. Die Feedbacks dienen dazu, die Gründungsideen systematisch weiterzuentwickeln, idealerweise bis zur Gründung.“

Unternehmerische Kompetenzen

Wobei an der TH Wildau, wie an vergleichbaren Hochschulen auch, sich schätzungsweise zehn Prozent der Studierenden und Alumni eine Gründung eines Tages vorstellen können. Kein Problem, sagt Dana Mietzner. Anliegen des Gründungsservices sei zwar durchaus, Unternehmergeist zu wecken und Kompetenzen zu entwickeln, die mit Gründungen in Zusammenhang stehen, also ein Geschäftsmodell zu entwickeln und ein Produkt am Markt zu platzieren. „Das brauchen die angestellten Betriebswirte und Ingenieure allerdings auch im Unternehmen, wenn sie feststellen, dass Märkte sich verändern und die Unternehmensstrategie nicht mehr dazu passt. Wichtig ist, dass sie verstehen, wie man dann vorgeht. Wie kann ich Märkte vernünftig einschätzen? Wie kann ich es schaffen, dass ich ein Produkt entwickle, das am Markt funktionieren kann?“

Technologieentwicklung und Betriebswirtschaft zusammen

Ihr Hauptanliegen sei, so Dana Mietzner, die Technologieentwicklung und die betriebswirtschaftliche Sicht der Dinge, die beide an der TH Wildau zu Hause sind, zusammenzubringen. Wichtig sei ihr das deswegen, weil Gründerinnen und Gründer immer wieder vor derselben Herausforderung stünden. „Sie

haben häufig eine vage Idee, aber Probleme, daraus ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Wo gibt es wirklich einen Bedarf? Wie löse ich ganz konkret ein Kundenproblem? Was kann ich besser machen als vorhandene Lösungen, die bislang am Markt sind? Wie groß ist der Markt überhaupt?“

Beim Umgang mit diesen und anderen Fragen gebe der Gründungsservice Denkanstöße und stelle Hilfsmittel zur Verfügung. „Was ich nicht tue“, sagt Dana Mietzner, „ist zu behaupten: Diese oder jene Idee funktioniert oder funktioniert nicht. Wichtig ist mir, mit einem systematischen Vorgehen, passfähigen Methoden und einem zuverlässigen Partnernetzwerk Gründerinnen und Gründer auf dem anspruchsvollen Weg zum eigenen Unternehmen bestmöglich zu unterstützen.“



Operationen lieber am Modell üben

Herr Dr. Pfützner, Ihr Unternehmen fertigt patientenspezifische anatomische Modelle. Klingt kompliziert.

Wir machen Modelle, die der Arzt vor einer schwierigen Operation bekommt. Diese Modelle geben den Patienten eins zu eins wieder, einzelne Organe und auch deren Krankheitsbilder. So dass der Operateur genau sieht, was ihn erwartet. Mit dieser Idee bin ich mit meiner Frau vor zweieinhalb Jahren an den Start gegangen. Mittlerweile bauen wir diese Modelle nicht mehr nur für die Operationsplanung, sondern auch für das Operationstraining. Dafür ist ein Modell allemal besser, als wenn der Arzt am Patienten übt. Die Idee eines Patientenmodells habe ich im Rahmen meiner Promotion an einer Hamburger Universität entwickelt. Da allerdings für die Entwicklung neuer Medizinprodukte.

von meiner Seite, andererseits das betriebswirtschaftliche Fachwissen meiner Frau. Sie hat damals noch an der TH Wildau BWL studiert. Und es war sozusagen eine glückliche Fügung, dass wir darüber dann 2013 in Kontakt zum Gründungsservice der Hochschule gekommen sind. So kam es, dass wir dessen Start-up-Navigator nutzen und auch die Kontakte zur ZAB, zur ILB und zum Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg aufbauen konnten. Von Seiten der ZAB wurde uns auch das Programm Innovationen brauchen Mut empfohlen: Das hat uns vor allem im Bereich Marketing und bei der Darstellung unserer Geschäftsidee viel professionelle Unterstützung verschafft.

Wie kommen Sie an die Ausgangsdaten für diese Modelle?

Wir nutzen beispielsweise die Daten aus Röntgenaufnahmen oder CTs und MRTs. Die speisen wir bei uns in eine Software ein und bauen anhand der vielen zweidimensionalen Bilder ein digitales 3D-Modell. Das eigentliche Modell entsteht dann beispielsweise mit Hilfe eines 3D-Druckers.

Wieso verkaufen Sie diese anatomischen Modelle auf eigene Rechnung?

Als wir uns zur Gründung entschlossen hatten, war ich in einem Angestelltenverhältnis als Projektleiter in der Entwicklung. Ich bin aus diesem Angestelltenverhältnis heraus bewusst in die Selbständigkeit gewechselt. Weil wir wirklich gute Startbedingungen hatten: einerseits das medizinische Fachwissen



Dr. Marcel Pfützner

Bei welchen Fragen war der Gründungsservice besonders wichtig für Sie?

Eine besondere Herausforderung ist, aus vorhandenem Know-how und einer vagen Idee ein tragfähiges Geschäftskonzept zu machen, mit dem man Geld verdienen kann. Was gerade in unserem Fall auch deswegen besonders schwierig war und ist, weil im deutschen Gesundheitssystem nicht sehr viel Geld zu holen ist. Da wird jeder Euro dreimal umgedreht. Und da hat der Gründungsservice gute Arbeit geleistet, indem er uns mit Personen und Coaches zusammengebracht hat, die sich da wirklich gut auskennen. Unsere Kunden sind jetzt beispielsweise Kliniken oder auch Medizintechnikfirmen.



War der Gründungsservice auch bei der Kapitalbeschaffung behilflich?

Aber ja. Die haben uns sehr geholfen, das Ganze in Zahlen zu fassen und einen Plan aufzustellen, der erstens eine Richtschnur für uns selbst ist, an der entlang wir uns vorwärts bewegen können, zweitens aber auch banktauglich, um Gelder für Maschinen und Technik anzuwerben. Da hilft alles Fach-Know-how, das man sich im Studium angeeignet hat, nicht weiter, wenn man nicht weiß, wie die Banken ticken. Das weiß aber der Gründungsservice. Und er hat Kontakte zu entsprechenden Beratern. Wir haben mit den Coaches einen sehr guten Businessplan aufstellen können, der uns unsere Seed-Finanzierung durch den ERP-Gründerkredit – StartGeld eingebracht hat. Das kann ich nur jedem empfehlen. Ehe man zu viel Zeit investiert und bei den Banken ständig gegen Wände läuft, sollte man sich fachkundigen Rat holen. Das erspart viele Wege und auch viele Neins.

Was war bisher das schönste Erlebnis auf ihrem Weg?

Da gibt es einige. Wir haben insgesamt jetzt sechs oder sieben Preise gewonnen. Dreimal beim BPW, wir sind auch von der TH Wildau ausgezeichnet worden, wir haben bei Land der Ideen einen Preis gewonnen. Und dann natürlich der erste Auftrag im fünfstelligen Bereich. Das hat uns nicht nur wegen des Geldes gefreut. Es zeigt einfach, dass die Kunden Vertrauen gefasst haben und unsere Produkte gut finden.



Innovationen brauchen Mut

Die Dynamik innovativer Gründungen weiter zu befördern, hat für Brandenburg eine große demografische, volkswirtschaftliche und damit auch arbeitspolitische Bedeutung. Daher ist es erforderlich, nicht nur die Zahl der Ausgründungen aus der Wissenschaft, sondern auch aus bestehenden Unternehmen signifikant zu steigern. Ebenso gilt es, innovative Gründungen berufserfahrener Frauen und Männer zu unterstützen sowie Brandenburg zu einem attraktiven Standort für junge Unternehmen zu gestalten.

Rund um das erfolgreiche Beratungs- und Coaching-Projekt „Innovationen brauchen Mut“ (IbM) hält die Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB), ehemals ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB), ein Full-Service-Paket für die Unterstützung von Gründerinnen und Gründern mit innovativen und technologieorientierten Geschäftsideen im Land Brandenburg bereit. Das Projekt „Innovationen brauchen Mut“ ist ein Baustein, der sich durch die Zusammenarbeit mit den Partnern aus dem Gründungsnetz Brandenburg, wie z. B. mit

der ILB, den Wirtschaftskammern, den regionalen Wirtschaftsfördergesellschaften, den Hochschulen und regionalen Lotsendienste sowie den zuständigen Landesministerien, zu einem vollständigen und gut abgestimmten Gesamtangebot ergänzt.

„Zu unserer Zielgruppe gehören Gründungsinteressierte mit innovativen Ideen aus technologieorientierten Branchen, einschließlich Gesundheitswirtschaft, Life Science und Biotechnologie sowie aus dem Medien- und Kreativbereich und dem Handwerk“, so Ulrich Ruh, Projektleiter von IbM.

Gefördert werden Gründerinnen und Gründer, die sich nach einer beruflichen Karriere eine neue Existenz durch eine Neugründung, Unternehmensübernahme oder durch eine tätige Beteiligung an einem innovativen Unternehmen aufbauen oder sich aus einer Hochschule bzw. einer Forschungseinrichtung ausgründen und sich in Brandenburg ansiedeln wollen.

Einen besonderen Support erhalten gründungswillige Akademikerinnen und Akademiker aus EU- und Nicht-EU-Staaten sowie EXIST-Projekte an den Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen des Landes, sowohl in der Phase der EXIST-Antragsvorbereitung als auch während der EXIST-Förderung.

Koordiniert durch ein professionelles Projektmanagement ergänzen die Expertisen der externen IbM-Gründungsberaterinnen und -Gründungsberater und Business-Coaches die branchen- und clusterspezifischen Kompetenzen der Wirtschaftsförderung Land Brandenburg GmbH und die ihrer Partner zu allen Fragen des Unternehmensaufbaus und des Markteintritts sowie die Kompetenzen der Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) bei der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung.

Das Projekt IbM ist weiterhin Regionalpartner im Bundesprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“, um Gründerinnen und Gründern auch in der Nachgründungsphase weitere Beratungs- und Coachingleistungen zugänglich zu machen.





Ulrich Ruh

Beratung und Coaching für innovative Gründungen

„Bei IbM entwickeln wir gemeinsam mit den Gründerinnen und Gründern einen Gründungsfahrplan, der ihnen hilft, ihre Idee und ihr Konzept erfolgreich umzusetzen. Die Besonderheit des Programms ist seine individuelle und modulare Herangehensweise. Wir beginnen mit einer Analyse des Gründungsvorhabens, auf die ein individueller, themenzentrierter Coaching- und Beratungsprozess mit externen, hochspezialisierten Experten folgt. Integriert in dieses Angebot werden unser internes Know-how als Wirtschaftsförderer sowie das unserer Netzwerkpartner, um den Gründerinnen und Gründern ein möglichst ganzheitliches Unterstützungsprogramm zugänglich zu machen“, so Ulrich Ruh.

Seit dem Start von IbM im Jahr 2006 wurden im Land Brandenburg 400 Gründungsvorhaben mit ca. 800 Personen durch IbM unterstützt. Davon sind ca. 80 Prozent am Markt oder befinden sich in der Markteintrittsphase. Insgesamt wurden bereits mehr als 400 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen, mit steigender Tendenz aufgrund der überdurchschnittlichen Wachstumspotenziale dieser Unternehmen.

Nahziel: Startfinanzierung

„Bei Beratung und Coaching steht die Entwicklung unternehmerischer Kompetenzen im Vordergrund“, so die Erfahrung von Ulrich Ruh. „Der Weg von der Idee zum Produkt wird von vielen Gründerinnen und Gründern einfacher eingeschätzt als er tatsächlich ist. Ebenso oft werden die Hürden für den Markteintritt unterschätzt und nicht klar genug erkannt. Hinzu kommt: So neuartig und wichtig die Gründungsidee auch ist, auf jeder innovativen Unternehmerin und jedem innovativen Unternehmer lastet ein enormer Druck. Wer ein innovatives Unternehmen gründet, muss innovativ bleiben. Auch hier müssen die entsprechenden Weichen gestellt werden.“

Am Ende muss alles stimmig sein: das Gründerteam, das Geschäftskonzept, das Geschäftsmodell, die Markterschließung und die Aussicht auf Wachstum. Damit haben die Gründerinnen und Gründer gute Chancen, Kapitalgeber zu überzeugen und die notwendige Startfinanzierung zu erhalten.



Ich glaube daran, dass ihr das hinkriegt

Herr Erxleben, Sie werben auf Ihrer Internetseite mit dem „einfachen Weg zu einer guten Buchhaltung“. Wie geht das?

Mit SMACC. Dahinter verbergen sich eine von uns entwickelte Software und ein Service. SMACC ermöglicht es kleinen und mittleren Unternehmen, ihre Finanzbuchhaltung zu automatisieren und überwacht die Zahlungseingänge und -ausgänge.

Wie funktioniert diese automatisierte Finanzbuchhaltung?

Wir stellen unserer Kundschaft eigene Scanner zur Verfügung. Über die, aber auch per E-Mail oder Handfoto, lassen sich finanzielle Belege – also Eingangsrechnungen, Ausgangsrechnungen und Spesenabrechnungen – einscannen und digitalisieren. Die digitalen Informationen werden dann automatisch, den für das Finanzwesen benötigten Datenfeldern zugeordnet und jeder Rechnungsposition wird von unserem System selbständig das richtige Buchführungskonto zugewiesen. Die Software kann aber noch mehr: Auf Basis der erkannten Zahlungsziele werden optimale Zahlungslisten erstellt, die direkt im System ausgeführt werden können. Diese Vorschläge müssen natürlich noch freigegeben werden, aber dann erledigt unser System allein den Rest. Alles, was im Unternehmen mit Zahlen zu tun hat, wird so schneller. Und weil alle Zahlen zentral verwaltet und ausgewertet werden, wird es auch transparenter.



Wie sind Sie auf die Idee gekommen?

Ich habe mit SMACC mein eigenes Problem gelöst. Ich habe Betriebswirtschaft studiert, in Finanzierung promoviert und war dann bei einer ganzen Reihe von Unternehmen hier in Deutschland oder auch im Silicon Valley der Finanzmensch. Und es gab immer wieder die gleichen Probleme: viele Belege, die manuell verarbeitet werden mussten, Vorgänge, die liegen geblieben sind, Zahlungen, die zu spät erledigt wurden, zu wenig Transparenz über die Liquidität. Alles Themen, die jede Unternehmerin und jeder Unternehmer gut kennt. Dann haben ich und meine beiden Mitgründer überlegt, wie man das Ganze automatisieren könnte. Dazu sind uns ein paar schlaue Sachen eingefallen. Also haben wir unser letztes Anstellungsverhältnis beendet und unser eigenes Unternehmen gegründet.

Ihr letzter Arbeitgeber hätte sich darüber sicher auch gefreut. Warum selbständig?

Etwas Neues zu versuchen, ist ja im Angestelltenverhältnis ein bisschen komplizierter. Ich fand, es braucht die unternehmerische Unabhängigkeit, um so etwas umzusetzen, gerade wenn es technologisch auch mit ordentlichen Risiken belegt ist.

Wie konnte Ihnen „Innovationen brauchen Mut“ helfen?

Ich bin zwar Finanzwissenschaftler, aber viele fachliche Dinge, die nötig waren, um unsere Idee umzusetzen, haben in der Tat noch gefehlt. Wir sind ja zum Beispiel in einem Bereich unterwegs, in dem die Steuerberatungen eine sehr wichtige Rolle spielen. Wir mussten genau wissen, welche steuerlichen Anforderungen es in Deutschland gibt und wie wir folglich die laufende Buchführung abbilden mussten. Über IBM haben wir eine sehr erfahrene Steuerberaterin als Coach bekommen, die auch für viele digitale Unternehmen tätig war. Mit ihrer Unterstützung haben wir einen Kontenrahmen geschaffen, der die Geschäftsmodelle und die Zielkundschaft, die wir anpeilen, ideal abbildet. Eine weitere Herausforderung war der Vertrieb: Wie

können wir es schaffen, dass die Steuerberatungen unser Angebot ihrer Mandantschaft empfehlen? Damit sie das tun, haben wir SMACC mit Hilfe unseres IBM-Coaches so weiterentwickelt, dass es jetzt genau das bietet, was Steuerberatungen und Kundschaft benötigen.

Gab es einen Moment, der für Sie besonders wichtig war und den Sie nicht vergessen werden?

Ja. In den 15 Monaten seit Bestehen konnten wir nun schon mehrere hundert Kunden gewinnen und ein Team von rund 40 Personen aufbauen. Aber es war ein besonderer Moment, als wir unseren ersten großen Kunden überzeugt hatten. Der gesagt hat: Ich kenne das Problem, ich sehe, wie eure Lösung das besser machen kann. Und der, obwohl wir noch keine Referenzen vorweisen konnten, trotzdem auch gesagt hat: Ich probiere das aus, ich finde das cool. Und ich glaube daran, dass ihr das hinkriegt.



Stefan Korsch, Dr. Ulrich Erxleben, Janosch Novak



Fähigkeiten und Stärken und Leidenschaft

Herr Gruchmann, Sie waren ja vor ihrer Gründung in einer Festanstellung bei einem weltweiten Lieferdienst-Vermittler. Warum haben Sie die aufgegeben?

Erstens gibt es keine sicheren Jobs mehr. Ich bin über meine Anstellung in einem Start-up-Umfeld gewesen, in dem man lernt, dass es immer wieder neue innovative Ideen gibt, die entweder funktionieren oder auch nicht. Wenn nicht, ist der Job auch weg. Zweitens geht es um etwas ganz Anderes: Dass man seine Fähigkeiten und seine Stärken und seine Leidenschaft für das, was man machen möchte, einbringen kann und morgens aufsteht und zu einer Arbeit geht, an der man Spaß hat und mit der man erfolgreich ist. Das ist der größte Antrieber.

Sie haben zusammen ihren Partnern eine Online-Leselernplattform geschaffen, mit der Sie Menschen dabei helfen wollen, effektiver zu lesen.

Genau. Wir ermöglichen es unseren Kunden – das können Schulkinder sein, Studierende oder Berufstätige – ihre wichtigste Lernkompetenz, das Lesen, zu verbessern. Ziel ist, in möglichst kurzer Zeit möglichst viel an Inhalt zu erfassen und zu behalten.

Wie kommt man auf so etwas wie eine Online-Leselernplattform?

Wir denken, dass wir flüssig lesen. Das ist aber nicht so. Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass unser Auge hin und her springt und dabei einzelne Wörter fixiert. So können wir einen Text zwar auch verstehen. Aber es dauert zu lange, weil durch diese Sprünge und Fixierungen lange Pausen für unser Gehirn entstehen. Und unser Gehirn nutzt diese Pausen, um zu träumen. Dadurch verliert man sehr viel Zeit, weil man schon gelesene Passagen vergisst und noch einmal lesen muss. Wir haben sieben Lesetechniken entwickelt, mit denen wir bei Lesenden eine höhere Konzentration und Merkfähigkeit erzeugen können.

Gibt es denn einen Markt für Online-Leselernplattformen?

Ja – und wir wollen ihn auch zusätzlich schaffen. Durch Bildungs-Studien wissen wir, dass die Lesefähigkeit in Deutschland im Vergleich zum europäischen Ausland eher unterdurchschnittlich ist. Und da jeder Studierende oder Berufstätige am Tag im Durchschnitt rund zweieinhalb Stunden lesen muss, ist es einfach nahe liegend, dass hier auch ein Bedarf existiert. Und was uns angeht: Meine Partnerin, Maja Knezovic, hatte sich seit 2006 mit der Leseforschung beschäftigt und auch

Klaus Gruchmann
emoree

Wildau
www.emoree.de

Gründung: 2016

Beraten durch: Innovationen brauchen Mut (IbM)

Träger: Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB)
ehemals ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)



Klaus Gruchmann, Maja Knezovic und Anwesh Kotta

schon Offline-Lesekurse angeboten. Ich bringe betriebswirtschaftliches und Vertriebs-Know-how mit und berufliche Erfahrungen, die ich während meiner Angestelltentätigkeit bei einem Online-Lebensmittel-Lieferservice sammeln konnte. Dann haben wir uns gesagt: Diese Lesekurse muss man doch auch mit virtuellen und mobilen Lernumgebungen verknüpfen können. So ging's los.

Wie hat Ihnen „Innovationen brauchen Mut“ geholfen, Ihre Idee in die Tat umzusetzen?

Als „Innovationen brauchen Mut“ ins Spiel kam, hatten wir schon ein gutes Stück Weg geschafft. Wir hatten das Glück, das EXIST-Gründerstipendium zu bekommen. Es hat uns ermöglicht, unsere Idee zu konkretisieren und ein tragfähiges Geschäftsmodell daraus zu entwickeln. Dann haben wir erfahren, dass es das Förderprogramm „Innovationen brauchen Mut“ gibt. Zur Halbzeit der EXIST-Förderung und –Beratung haben wir gesagt: Wir möchten noch eine zweite Meinung zu unserem Geschäftsmodell einholen. Die haben wir durch ein Mentoring im Rahmen von lbM bekommen, durch einen Coach, der sehr erfahren in verschiedenen E-Mobile-Geschäftsmodellen war.

Was genau hat der Coach ihnen beibringen können?

Beispielsweise betriebswirtschaftliche Kennzahlen, mit denen wir planen und unseren Erfolg messen können. Oder den Umgang mit Kunden-Feedbacks: Wie reagieren die Kunden auf unsere Idee? Wie müssen wir darauf wiederum reagieren und weiter vorgehen? Zum Schluss hatten wir einen Fahrplan, der uns gezeigt hat, wo wir bei den vielen Dingen, die zu tun sind, Prioritäten setzen sollten und an welchen Stellen wir das Konzept noch nachjustieren mussten. Das hat uns sehr geholfen.



Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz

„Wir haben ja nicht nur eine sehr schöne Region hier. Wir haben auch einen optimalen Standort für Gründungen, um Geschäftsideen auszutesten und um neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt zu bringen. Vielleicht nicht immer Weltneuheiten. Aber Angebote, die hier gebraucht werden.“

Sagt Marcel Linge, Projektleiter der Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz. Sie unterstützt in erster Linie Gründungsinteressierte aus Südbrandenburg und der Lausitz. Dabei geht es um junge Leute unter 30 Jahren, die eine abgeschlossene Berufsausbildung mitbringen, die arbeitslos sind oder denen Arbeitslosigkeit droht. Und die eine Gründungsidee haben. Darunter sind übrigens zunehmend auch Rückkehrerinnen und Rückkehrer, die in andere Bundesländer gezogen waren und nun nach der Ausbildung oder einigen Berufsjahren zurückkommen.

Es gibt genügend Leute, die das Zeug dazu haben

Gründungen sind für die Region unverzichtbar, sagt Marcel Linge. „Weil wir erstens viele Unternehmen haben, die händeringend nach einer Nachfolge suchen. Zweitens brauchen wir mehr Arbeitsplätze, auch für die, die zurückkommen. Und es gibt genügend Leute, die das Zeug dazu haben, ihr eigenes Unternehmen aufzubauen und so die Lausitz zu bereichern.“

Um für das Thema Gründung zu sensibilisieren, gehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz unter anderem in die Schulen der Region, organisieren und begleiten Projektstage und Projektwochen zum Thema Selbständigkeit und halten Vorträge über das Thema Selbständigkeit, nicht allein in Schulen. Die Gründungsinteressierten mit Berufsausbildung, die dann anklopfen, lernen sie in einem ersten Beratungsgespräch kennen: Mit welcher Idee möchte da jemand auf den Markt? Gibt es bereits Vorkenntnisse in Sachen Existenzgründung? Wie sieht die Gründerpersönlichkeit aus? Dabei wird auch geklärt, welche anderen beruflichen Möglichkeiten es für die Gründungsinteressierten geben

könnte: für den Fall, dass ein Gründungsvorhaben auf allzu schwachen Füßen steht.

Gemeinsam mit den Gründungswilligen legt das Projektteam der Gründungswerkstatt zunächst einen Gründungsfahrplan fest. Dazu gehört die Erarbeitung eines Businessplans in der folgenden Workshop-Phase: Was genau ist das Angebot? Wie steht es um Kunden und Konkurrenten? Was ist bei den Themen Finanzierung, Recht, Buchhaltung oder Steuern zu beachten? Wie können Marketing und Produktdesign aussehen?

Wird der Businessplan dann als tragfähig eingeschätzt, steht ein Einzel-Coaching auf dem Programm: durch externe Coaches, die die Gründerinnen und Gründer bis zum Tag der Gründung und in der Übergangsphase begleiten.



Marcel Linge



Gründungs-Branchen bei Neugründungen und Übernahmen unterschiedlich

Was die Gründungs-Branchen angeht: Die unterscheiden sich deutlich je nach Neugründung oder Übernahme „Übernommen werden in der Regel traditionsreiche Handwerks- und Familienbetriebe: von der Bäckerei über den Elektrobetrieb bis hin zum Bauunternehmen. Bei den Ideen für Neugründungen, mit denen die jungen Leute zu uns kommen, geht es eher um Dienstleistungen oder Handel, auch um Ideen rund um die Themen Kosmetik oder Gesundheit.“

Von den ungefähr 30 Gründungen, die die Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz pro Jahr auf den Weg bringt, sind die allermeisten von Erfolg gekrönt. „Wir haben in den letzten zehn Jahren 356 Gründungen realisiert. Davon sind noch über 300 am Markt. Darauf sind wir stolz.“ Einen Grund für diese stolze Bilanz sieht Marcel Linge im Standort. „Wir haben eine Weltmetropole in der Nähe, nämlich Berlin, und können von dort Geschäftsideen kopieren.“

Die Tanzschule für Poledance oder die Miet-Köche sind hier mit offenen Armen empfangen worden. Außerdem haben wir relativ geringe Mieten in der Region. Also kann man hier Dinge ausprobieren, ohne dass man dabei gleich den Ruin riskiert. Und wenn es klappt, kann man die Geschäftsidee immer noch eine Nummer größer aufziehen.“

Dabei spielen die jungen Gründerinnen und Gründer in der Lausitz eine besondere Rolle. Von den Älteren, heute im Alter zwischen 40 und 60 Jahren, seien zu viele abgewandert, sagt Marcel Linge. „Und denen, die zuhause geblieben sind, fehlt manchmal nicht nur dieser notwendige Mut zum unternehmerischen Risiko.“

Es fehlt gelegentlich auch der Glaube an bessere Zeiten, nach möglicherweise schlechten Erfahrungen der Nachwendezeit. Diesen Glauben und den Mut, den Weg in die Selbständigkeit zu wagen, haben hier vor Ort eher die Jüngeren. Und die zu unterstützen, ist unsere Aufgabe.“



Ins Schwitzen gekommen bin ich aber schon

Herr Huber, mit ihrem Gesundheitsstudio „Alter Bahnhof“ haben Sie sich einen Traum erfüllt.

Genau. Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und ein Fitnessstudio gegründet. Allerdings kein klassisches Fitnessstudio, sondern ein Zwischending zwischen Fitnessstudio und Physiotherapie, also ein Gesundheitsstudio.

Warum nicht ein klassisches Fitnessstudio?

Ich wollte weg von dem klassischen Muckibuden-Prinzip à la Arnold Schwarzenegger. Ich habe selber Bodybuilding gemacht, also schweres Krafttraining. Aber das allein kann nicht der Heilsbringer sein, um fit und gesund zu sein. Da gehören viele andere Aspekte dazu, der gesamte Bewegungsapparat, das Herz-Kreislauf-System. Durch die einseitige Belastung durch Krafttraining, aber durch unseren Arbeitsalltag, beispielsweise durch eine sitzende Tätigkeit, verkürzen und schwächen wir viele Muskeln. Unsere Beweglichkeit funktioniert dann nicht mehr so, wie sie eigentlich sollte. Dagegen helfen wir durch physiotherapeutische Übungen in unserem Gesundheitsstudio.

Und das Angebot kommt an?

Ja, ich habe mittlerweile schon das zweite Studio. In dem war ich kurz vor meiner Gründung noch angestellt. Ich wollte es eigentlich übernehmen, aber weil sich die Geschichte so lange hinzog, habe ich irgendwann gesagt, gut, Ende, ich mache das jetzt selber und gehe zur Zukunft Lausitz, um mich beraten zu lassen.

Sie hätten also auch Angestellter bleiben können. Aber Sie haben sich selbständig gemacht. Warum?

Weil ich schon immer gefühlt habe, dass da für mich mehr geht und ich auch mehr will. Schon mit Anfang 20. Ich habe ursprünglich Zimmermann gelernt und auch in dem Beruf gearbeitet. In meiner Freizeit habe ich im Studio trainiert und irgendwann gemerkt, Mensch, das wäre doch eine Sache. Und habe neben dem Beruf das Fernstudium zum Lehrer für Fitness, Gesundheit und Sport-Reha absolviert und den Job im Fitnessstudio angenommen. Und ich habe auch schon relativ zeitig gemerkt, auch als Handwerker, dass ich andere gern anleite, dass ich gut organisieren kann, dass mir das liegt. Und als ich dann die Idee mit dem Gesundheitsstudio lange genug mit mir herumgetragen hatte, war der Fall klar. Selber machen.



Wie viele Angestellte leiten Sie denn mittlerweile an?

Im Bahnhof selbst elf. Inklusive Teilzeitkräfte.

Sie sind zur Zukunft Lausitz gegangen. Was wollten Sie von denen?

Ich glaube, niemand, der sich selbständig machen will, weiß, was dabei alles zu beachten ist und welche bürokratischen Hürden hier in Deutschland auf diesem Weg warten. Wie ist die richtige Schritt-Reihenfolge? Wo muss ich mich wofür hinwenden? Alle wissen: Ein Businessplan muss sein. Aber was gehört da rein? Was will die Bank wissen? Das waren die Fragen, die ich geklärt haben wollte.

Ihre Geschäftsidee fand Zukunft Lausitz aber von Anfang an in Ordnung?

Nicht wirklich. Ganz am Anfang wollte ich ein klassisches Fitnessstudio aufmachen, wie ich es von meinem Arbeitgeber her kannte. Ich habe einen Berater bekommen, und der hat mir sozusagen das Gehirn gewaschen. Durch die Einzelgespräche bin ich Stück für Stück darauf gekommen, das Fitnessstudio in ein Gesundheitsstudio umzuwandeln. Also auch mehr auf die ältere Kunden-Zielgruppe zu gehen. Heute bin ich froh, das gemacht zu haben.



Stephan Huber

Welche Hilfen waren rückblickend besonders wichtig?

Irgendwann nach dem Start hatten sich viele kleine Ausgaben für Reparaturen zu einem so hohen Betrag zusammengeläppert, dass mein Kontokorrent ausgeschöpft war. Dann sollte zum Monatsende die Miete abgebucht werden. Ging nicht mehr. Da hat mir Zukunft Lausitz Tipps gegeben, wie ich mit meiner Bank reden sollte: eine Etage höher anrufen, solche kleinen Kniffe. Und klarstellen, dass die Mitgliedsbeiträge in ein paar Tagen eingehen werden und sie mein Konto bitte wieder freischalten mögen. Hat geklappt. Ins Schwitzen gekommen bin ich aber schon.

Die Idee ist eigentlich zu mir gekommen

Frau Linzer: Was bitte ist denn Poledance?

Poledance ist ein artistischer Tanz an einer Stange, ein Sport.

Wie kommt man auf die Idee, Poledance-Kurse anzubieten?

Die Idee ist eigentlich zu mir gekommen. Ich wollte nach der Geburt meines ersten Sohnes nicht zurück in meinem Beruf, den ich gelernt hatte, obwohl ich den sehr geliebt habe. Weil der einfach zu zeitaufwendig war. Außerdem war der Vertrag ausgelaufen. Und da kam mir der Gedanke, mich selbständig machen. Ich habe überlegt: Was kannst du? Tanzen kann ich, ich tanze schon, seit ich denken kann. Und bin dann zur Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz gegangen und habe gesagt: „Ich möchte mich als Tanzlehrerin selbständig machen.“



Mareike Linzer

Was hat die Zukunftswerkstatt dazu gesagt?

Ich wollte damals eigentlich so eine Art Gogo-Tanz als Fitnesskurs anbieten. Wir haben das zusammen durchgerechnet, und da haben die mir eröffnet: „Also damit kommst du nie auf einen grünen Zweig. Das kannst du zwar nebenbei machen, aber hauptberuflich bringt das nicht das ein, was du brauchst.“ Beim Surfen durchs Internet bin ich dann auf Poledance gestoßen. Und habe gleich gewusst: Das machst du. Und habe mich sofort zu einer Ausbildung als Poledance-Trainerin angemeldet.

Wenn Gogo-Tanz nicht genug einbringt, wieso dann Poledance?

Dieses Poledance ist neu, eine Nische. Und wer eine Nische bedient, der findet, wenn es ein gutes Angebot ist, immer Zulauf. Poledance war 2009 gerade im Kommen. Und an den zwei, drei Studios, die es in Deutschland damals gab, konnte man die Entwicklung gut absehen. Außerdem gibt es beim Poledance verschiedene Tanzrichtungen und verschiedene Level. Das kam mir schon bei den ersten Überlegungen einfach solider vor als Gogo-Tanz, weil es mehr Perspektiven bietet. Wir haben wieder alles durchgerechnet, mit dem Ergebnis: Das funktioniert. Es ist am Ende auch so gekommen. Es gab schon um die Eröffnung meines Studios einen großen Medienwirbel. Bei einem Gogo-Tanz-Studio hätte ich garantiert keine Publicity über die Presse gehabt.

Sie haben dann ein eigenes Tanz-Studio eingerichtet? Wie haben Sie das finanzieren können?

Ich habe ganz viel alleine gemacht. Von der Bank habe ich leider keine Unterstützung bekommen. Ich habe aber das große Glück gehabt, dass mein erstes Studio bei mir im Haus war. Eine Tante hat mir dann ein privates Darlehen gegeben, mit dem ich die Stangen und die Spiegel kaufen konnte. Mehr brauchte ich Gott sei Dank nicht.

Welche Hilfen der Zukunftswerkstatt waren denn besonders wichtig?

Die komplette rechtliche und steuerliche Seite ist total wichtig, das unterschätzen viele. Die gründen und fangen zum Beispiel an mit einer Mehrwertsteuerbefreiung für Geringverdiener. Der Steuerberater, der das Coaching gemacht hat, hat uns gesagt: „Ihr wollt Geld verdienen, also werdet Ihr über diese Marke von 17.500 Euro im Jahr kommen. Definitiv. Das ist Euer Ziel.“ Also habe ich meine Rechnungen gleich mit Mehrwertsteuer ausgestellt. Der Steuerberater hat mir auch bei der Preiskalkulation total geholfen. Ich hätte nie gewusst, wie ich kalkulieren soll. Die vielen Kosten, die man dabei berücksichtigen muss. Krankenversicherung, Rentenversicherung, IHK-Gebühren und was nicht alles noch. Er hat mir auch eingeschärft: „Deine Kursgebühren müssen so hoch sein, dass alle Kosten gedeckt sind. Und denk daran: Du willst nur acht Stunden am Tag arbeiten. In denen musst du dein Geld verdienen.“



Was war die größte Herausforderung bei der Gründung?

Ich habe nach wie vor mit Vorurteilen zu kämpfen. Poledance ist ja eine sehr spezielle Sparte, und die meisten verwechseln Poledance mit Table Dance. Ich persönlich habe überhaupt nichts gegen Table Dance, es ist der Ursprung von Poledance. Ich denke, dass diese Vorurteile am Anfang dazu beigetragen hat, dass die Kurse nicht so voll waren. Mittlerweile ist es so, dass ich letztes Jahr ein zweites Studio aufgemacht habe, weil ich mit den Interessenten nicht mehr weiß, wohin.



Mareike Linzer

Femella – das Studio für Frauen und Kinder

Cottbus

www.poledance-cottbus.de

Gründung: 2009

Beraten durch: Gründungswerkstatt Zukunft Lausitz

Träger: PULS e.V.



Gründungsnetz Brandenburg

Im Gründungsnetz Brandenburg haben sich alle wichtigen Existenzgründungsakteure Brandenburgs zusammengeschlossen: Ministerien, Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Investitionsbank des Landes Brandenburg, Bürgerschaftsbank, Wirtschaftsförderung Brandenburg WFBB (vormals ZAB) sowie Vertretungen der Hochschulen und der Bundesagentur für Arbeit. Da die Netzwerkpartner ihre Maßnahmen zur Gründungsförderung hier auf einander abstimmen, sind sie besser in der Lage, Gründerinnen und Gründern maßgeschneiderte Unterstützung zu bieten und das Gründungsklima im Land Brandenburg positiv zu beeinflussen. Auf der Website des Gründungsnetzes sind Erstinformationen zu Gründung und Unternehmensnachfolge zu finden. Ferner führen Links zu vertiefenden Informationen bzw. den Websites der einzelnen Akteure.

www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Die IHK Potsdam will das Gründungsklima im Land Brandenburg fördern und die Qualität der Gründungen erhöhen. Zu diesem Zweck bieten wir Existenzgründungsberatungen, Orientierungsseminare und fachspezifische Gründungsberatungen für Handel, Dienstleistung, Tourismus, Verkehr und Industrie an. Zudem führen wir themenspezifische Veranstaltungen zu Gründerfinanzierung und Nachfolge durch.

Wir bringen unsere praktischen Erfahrungen im Gründungsnetz ein, um gemeinsam die Zukunft der Existenzgründung bedarfsorientiert auszugestalten.



IHK Potsdam

Barbara Nitsche
Leiterin Fachbereich Existenzgründung und Unternehmensförderung
Industrie- und Handelskammer
Potsdam
Breite Str. 2a–c, 14467 Potsdam
Tel.: 0331 2786-163
Fax: 0331 2842-921
E-Mail: Barbara.Nitsche@ihk-potsdam.de

Es liegt uns am Herzen, Menschen in der Gründungsphase zu unterstützen. In dieser Zeit kommt es besonders darauf an, ein Unternehmen so auszurichten, dass es am Markt erfolgreich sein wird. Die IHK Cottbus hilft jedem Gründungsinteressierten, die Einzigartigkeit seiner Gründungsidee herauszuarbeiten, und unterstützt in vielen Bereichen weit über die Gründungsphase hinaus.

Dabei tragen wir gemeinsam als Gründungsnetz Brandenburg Änderungswünsche und neue Bedarfe bei Initiativen und Unterstützungsangeboten in Brandenburg an die Landesregierung heran.



IHK Cottbus

Bernd Hahn
Leiter des Geschäftsbereich
Unternehmensförderung und
-nachfolge/Existenzgründung
Industrie- und Handelskammer
Cottbus
Goethestraße 1, 03046 Cottbus
Tel.: 0355 365-1400
Fax: 0355 36526-1400
E-Mail: hahn@cottbus.ihk.de
Internet: www.cottbus.ihk.de

Existenzgründerinnen und -gründer benötigen gerade am Beginn ihres Weges in die Selbständigkeit sehr intensive Beratung. Die IHK Ostbrandenburg unterstützt sie in Zusammenarbeit mit den Lotsendiensten bei der Erarbeitung ihres Businessplanes und informiert sie über Fördermöglichkeiten in Brandenburg. Auch nach dem Start helfen wir jungen Unternehmen mit Beratungen oder Fachseminaren weiter.

Im Gründungsnetz Brandenburg engagieren wir uns besonders für den Abbau bürokratischer Hemmnisse von Existenzgründungen und die Ausgestaltung zukünftiger Unterstützungsprojekte der Landesregierung in Brandenburg.“

**IHK Ostbrandenburg**

Uta Häusler
 Dipl. Betriebswirtin
 Fachbereichsleiterin
 Unternehmensförderung
 Geschäftsbereich Wirtschaft
 IHK Ostbrandenburg
 Puschkinstraße 12 b,
 15236 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 5621-1310
 Fax: 0335 5621-1391
 E-Mail: u.haeusler@
 ihk-ostbrandenburg.de
 www.ihk-ostbrandenburg.de



verschiedenen Aspekten einer Unternehmensgründung und der Unternehmensnachfolge im Handwerk.

Astrid Köbsch
 Abteilungsleiterin Gewerbe-
 förderung der Handwerkskammer
 Frankfurt (Oder)
 Bahnhofstraße 12
 15230 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 5619-120
 Fax: 0335 5619-123
 E-Mail: astrid.koebisch@
 hwk-ff.de

Uns ist es wichtig, dass die Gründungen und Nachfolgegründungen im Handwerk im Land Brandenburg gemeinsam mit unseren bewährten Netzwerkpartnern unterstützt werden. Dazu bietet das Gründungsnetz Brandenburg eine unkomplizierte und bewährte Hilfestellung an.

Dank der gemeinsamen Arbeit an einem Ziel lassen sich so alle Fragen zur geplanten Selbständigkeit zeitnah und kompetent bearbeiten.



Dr. Michael Burg
 Abteilungsleiter Betriebsberatung/
 Wirtschaftsförderung der Hand-
 werkskammer Potsdam
 Charlottenstraße 34–36
 14467 Potsdam
 Tel.: 0331 3703-170
 Fax: 0331 3703-8170
 E-Mail: michael.burg@
 hwkpotsdam.de



„Macher gesucht! Die Handwerkskammer Cottbus unterstützt motivierte Fachkräfte bspw. im Rahmen der Nachfolgerakademie auf dem Weg zu ihrer Gründung oder Nachfolge kompetent und umfassend, auch nach der Gründung bzw. Unternehmensübernahme. Als Ansprechpartner für Gründer und Nachfolger im Handwerk in Südbrandenburg engagieren wir uns im Gründungsnetz dafür, dass die Ziele und Maßnahmen der Landesregierung an den Bedarfen der Akteure im Handwerk und der Region ausgerichtet werden.“

Manja Bonin
 Abteilungsleiterin
 Unternehmensberatung der
 Handwerkskammer Cottbus
 Altmarkt 17, 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 7835-167
 Fax: 0355 7835-284
 E-Mail: bonin@hwk-cottbus.de

Im Gründungsnetz setzt sich die Handwerkskammer Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg als langjähriger aktiver Partner für eine ausgewogene, bedarfsorientierte und in die Zukunft gerichtete Gründungspolitik im Land Brandenburg ein.

Sie bietet Gründungswilligen und Nachfolgeinteressierten im Handwerk passgenaue und umfassende Unterstützungsangebote an, vom ersten Kontakt bis zur Gründung eines Handwerksunternehmens oder der Übernahme eines Handwerksbetriebes. Dazu gehören neben der persönlichen Beratung auch zahlreiche themenspezifische Veranstaltungen zu den



Weitere Unterstützungsangebote für Gründerinnen und Gründer und Maßnahmen zur Förderung des Unternehmergeists Im Land Brandenburg

Deutsche Unternehmer- und Gründertage (deGUT)¹

Die jährlich im Oktober stattfindende deGUT bietet Gründerinnen und Gründern, aber auch allen am Unternehmensnachfolgeprozess Beteiligten vielfältige Möglichkeiten, Informationen zu sammeln, sich allgemeines Gründungs-Know-how anzueignen, sich individuell beraten zu lassen sowie Kontakte zu knüpfen. Experten von Banken, Kammern, Wirtschaftsverbän-



den, Wirtschaftsfördereinrichtungen und anderen Institutionen informieren über Finanzierungsmodelle, Versicherungsfragen, Fördermittel, Marketing, Verkauf, Recht und Personal usw. Unterschiedliche deGUT-Repräsentanten berichten aus ihrer unternehmerischen Praxis, und hier nicht nur über ihre Erfolge, sondern auch über Scheitern und Weitermachen. Kostenlose Seminare und Workshops geben Input zu Themen wie Marktanalyse, Methoden der Entwicklung von Geschäftsideen, Werbung und PR, Networking oder den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens im Rahmen der Nachfolge.

www.degut.de/

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)²

Das Angebot des BPW unterstützt die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dabei, ein durchdachtes Geschäftskonzept zu entwickeln und ihren Businessplan zu schreiben. Sie erhalten von ehrenamtlichen Experten ein individuelles Feedback zur Optimierung der zum Wettbewerb eingereichten Geschäftskonzepte. Ein umfangreiches Seminar- und Veranstaltungsprogramm rund um die Erstellung eines Businessplans oder Business Model Canvas sowie sonstigen gründungsrelevanten Themen und Networking-Veranstaltungen runden das Angebot ab.

www.b-p-w.de/

¹ Gefördert aus dem ESF

² Gefördert aus dem ESF



Unternehmerinnen- und Gründerinnentag (UGT)

Der im Zweijahresturnus stattfindende Unternehmerinnen- und Gründerinnentag (UGT) will Frauen über die Themen Existenzgründung und Unternehmensnachfolge informieren und für eine mögliche berufliche Selbständigkeit sensibilisieren. Hintergrund: Immer noch wird nur etwa jedes dritte Unternehmen in Brandenburg von einer Frau geführt, obwohl die Brandenburgerinnen in Sachen Bildungsniveau oder Erwerbsbeteiligung bundesweit Spitzenplätze einnehmen. Daher soll der UGT mit guten Beispielen noch mehr Frauen dazu ermutigen, ihre unternehmerischen Ideen und kreativen Potenziale im Rahmen einer Existenzgründung oder Unternehmensnachfolge zu verwirklichen.

Zentraler Bestandteil ist der vorgeschaltete landesweite „Wettbewerb zur Unternehmerin des Landes Brandenburg“. Im Rahmen des 10. UGT im Mai 2016 wurde zusätzlich ein neuer Preis für die Existenzgründerin des Landes Brandenburg ausgeschrieben. Mit ihm sollen das Engagement und der unternehmerische Mut von Gründerinnen gewürdigt werden und die Themen „Gründung und Unternehmensnachfolge als Erwerbsalternative für Frauen“ stärker in den Vordergrund gerückt werden. Insgesamt werden Preisgelder im Wert von 7.000 Euro ausgelobt. Der UGT wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und Landesmitteln finanziert.

www.ugt-brandenburg.de



Finanzierungsförderung des Landes Brandenburg

Meistergründungsprämie

Die Landesregierung Brandenburg unterstützt Handwerksmeister und Handwerksmeisterinnen, die ein neues Unternehmen gründen, ein bestehendes übernehmen oder sich an einem Unternehmen beteiligen wollen, durch die Meistergründungsprämie. Dabei handelt es sich um einen Zuschuss in Höhe von 8.700 Euro, der innerhalb von drei Jahren nach Ablegung der Meisterprüfung gewährt wird. Ergänzend dazu ist nach Ablauf von drei Jahren nach der Gründung bzw. Unternehmensnachfolge ein weiterer Zuschuss in Höhe von bis zu 3.300 Euro möglich, wenn innerhalb dieses Zeitraums ein neuer Arbeitsplatz bzw. Ausbildungsplatz geschaffen wurde.

Kontakt: die örtlichen Handwerkskammern des Landes Brandenburg oder die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)
www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung_foerderangebote_nach_foerderart/index.html

Mikrokredit Brandenburg

Der Mikrokredit Brandenburg will Gründungsprojekte, bestehende Unternehmen oder auch Freiberufler bis zu zehn Jahre nach ihrer Gründung fördern. Möglich sind Kleinstkredite bis zu 25.000 Euro mit einem Zinssatz in Höhe von 1,77 Prozent. Sicherheiten müssen nicht zur Verfügung gestellt werden, und Gebühren werden nicht erhoben. Der Mikrokredit Brandenburg dient dazu, Investitionen zu tätigen, Aufträge vorzufinanzieren oder die laufenden Kosten zu decken. Er wird vom Ministerium für Wirtschaft und Energie über die Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) angeboten.
www.mikrokredit.brandenburg.de

Frühphasen- und Wachstumsfonds

Das Ministerium für Wirtschaft und Energie bietet gemeinsam mit der Investitionsbank des Landes Brandenburg den Frühphasen- und Wachstumsfonds (BFB III) an.

Er umfasst einerseits die Finanzierung zugunsten kleiner, innovativ ausgerichteter Unternehmen (KU) in der Frühphase. Sie erfolgt als offene Beteiligung. Diese ist mit einem Nachrangdarlehen kombiniert und abhängig vom Kapitalbedarf sowie der Liquiditäts- und Bilanzsituation eines Unternehmens. Mit Nachrangdarlehen ist gemeint: Beim BFB III übernimmt die ILB die Hausbankfunktion und reicht das Nachrangdarlehen direkt an das KMU aus. Damit steht die ILB im Insolvenzfall des KMU in der Reihe der Gläubiger an letzter Stelle.

Der Frühphasen- und Wachstumsfonds bietet andererseits für das Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in unterschiedlichen Phasen der Produktentwicklung offene Beteiligungen und beteiligungsähnliche Investitionen an. Damit können Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagegüter sowie in Betriebsmittel unterstützt werden. Gleiches gilt für den Erwerb von Unternehmensanteilen.

Frühphase: www.ilb.de
www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung_foerderangebote_nach_foerderart/index.html

Wachstum: www.ilb.de
www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung_foerderangebote_nach_foerderart/index.html



Gründung innovativ

Innovative Existenzgründungen oder Unternehmensübernahmen haben oftmals einen erhöhten Kapitalbedarf. Gründerinnen und Gründern fehlt es aber besonders in der Frühphase des Unternehmens häufig an Eigenkapital. Mit dem Zuschussprogramm „Gründung innovativ“ unterstützt das Land Brandenburg aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) Gründerinnen und Gründer innovativer Unternehmen sowie deren Übernehmerinnen und Übernehmer in den ersten drei Jahren nach der Gründung bzw. Übernahme. Die Förderung besteht aus einem einmaligen Zuschuss in Höhe von 25.000 Euro bis 100.000 Euro. Gefördert werden können die Anschaffung und Herstellung von Gütern des Sachanlagevermögens, Personal für neue Arbeitsplätze, Beratungsleistungen externer Berater, die der Produkt-, Prozess- oder Technologieentwicklung dienen, technische Entwicklungsleistungen, soweit diese nicht oder nicht im erforderlichen Umfang im Unternehmen selbst erbracht werden, der einmalige Erwerb von Lizenzen.

Die Unternehmen bzw. Gründerinnen oder Gründer müssen einen finanziellen Eigenanteil zu den förderfähigen Ausgaben von mindestens 25 Prozent beisteuern. www.ilb.de

www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung_foerderangebote_nach_foerderart/index.html



Adressenverzeichnis

REGIONALE LOTSENDIENSTE

Barnim

IHK-Projektgesellschaft mbH Ostbrandenburg

Heegermühler Straße 64 · 16225 Eberswalde
Birgit Delph
Telefon: 03334 2537-36
E-Mail: delph@ihk-projekt.de
Internet: www.ihk-projekt.de

Brandenburg a. d. H.

Technologie- und Gründerzentrum

Brandenburg an der Havel GmbH

Friedrich-Franz-Straße 19 · 14770 Brandenburg a. d. H.
Monika Kretschmer
Telefon: 03381 381630
E-Mail: monika.kretschmer@tgz-brb.de
Internet: www.tgz-brb.de

Cottbus und Spree-Neiße

Centrum für Innovation und Technologie GmbH

Inselstraße 30/31 · 03149 Forst (Lausitz)
Bernd Kruczek
Telefon: 03562 6924117
E-Mail: kruczek@cit-wfg.de
Internet: www.cit-wfg.de

Dahme-Spreewald

WFG - Wirtschaftsförderungsgesellschaft

Dahme-Spreewald mbH

Freiheitsstraße 120 · 15745 Wildau
Marion Schirmer
Telefon: 03375 523830
E-Mail: schirmer@wfg-lds.de
Internet: www.wfg-lds.de

Elbe-Elster

Regionale Wirtschaftsförderungsgesellschaft

Elbe-Elster mbH

Burgplatz 1 · 04924 Bad Liebenwerda
Regina Veik
Telefon: 035341 497145
E-Mail: regina.veik@rwfg-ee.de
Internet: www.rwfg-ee.de

Frankfurt (Oder)

IHK-Projektgesellschaft mbH Ostbrandenburg

Puschkinstraße 12 b · 15236 Frankfurt (Oder)
Sandy Trautmann
Telefon: 0335 56212200
E-Mail: trautmann@ihk-projekt.de
Internet: www.ihk-projekt.de

Havelland

Arbeitsförderungsgesellschaft Premnitz mbH

Fabrikenstraße 11 · 14727 Premnitz
Leona Heymann
Telefon: 03385 495050
E-Mail: heymann@standort-premnitz.de
Internet: www.lotsendienst.standort-premnitz.de

Märkisch-Oderland

STIC Wirtschaftsförderungsgesellschaft

Märkisch-Oderland mbH

Garzauer Chaussee 1 a · 15344 Strausberg
Thomas Seibt
Telefon: 03341 335227
E-Mail: info@lotsendienst.net
Internet: www.lotsendienst.net

Oberhavel

WInTO - Wirtschafts-, Innovations- und

Tourismusförderung Oberhavel GmbH

Neuendorfstraße 18 a · 16761 Hennigsdorf
Claudia Traut
Telefon: 03302 559201
E-Mail: traut@winto-gmbh.de
Internet: www.wirtschaft-oberhavel.de

Oberspreewald-Lausitz

WEQUA – Wirtschaftsentwicklungs- und Qualifizierungsgesellschaft mbH

Bärbel Schreier
Am Werk 8 · 01979 Lauchhammer
Telefon: 03574 4676-2243
E-Mail: schreier@wequa.de
Internet: www.wequa.de

Oder-Spree

IHK-Projektgesellschaft mbH Ostbrandenburg

Julius-Pintsch-Ring 13 · 15517 Fürstenwalde

Andrea Haak

Telefon: 0170 7645768

E-Mail: haak@ihk-projekt.de

Internet: www.ihk-projekt.de

Ostprignitz-Ruppin

Technologie- und Gewerbezentrum (TGW)

Prignitz GmbH

Laborstraße 1 · 19322 Wittenberge

Robin Schmidt

Telefon: 03877 984-120

E-Mail: robin.schmidt@tgw-prignitz.de

Internet: www.tgw-prignitz.de

Potsdam

Lotsendienst in der Landeshauptstadt

Potsdam

Friedrich-Ebert-Straße 79-81 · 14469 Potsdam

Ralf Krüger

Telefon: 0331 289-2889

E-Mail: lotsendienst@rathaus.potsdam.de

Internet: www.lotsendienst-potsdam.de

Potsdam-Mittelmark

Technologie- und Gründerzentrum

„Fläming“ GmbH

Brücker Landstraße 22 b · 14806 Bad Belzig

Klaus Wessels

Telefon: 033841 65152

E-Mail: gruenderlotse@tgz-belzig.de

Internet: www.tgz-belzig.de

Prignitz

Technologie- und Gewerbezentrum (TGW)

Prignitz GmbH

Laborstraße 1 · 19322 Wittenberge

Christin Schaffranneck

Telefon: 03877 984-275

E-Mail: lotse@tgw-prignitz.de

Internet: www.tgw-prignitz.de

Teltow-Fläming

Landkreis Teltow-Fläming – Amt für Wirtschaftsförderung und Kreisentwicklung

Am Nuthefließ 2 · 14943 Luckenwalde

Büro:

Zinnaer Straße 34, 2. OG R. 2 · 14943 Luckenwalde

Steffi Weit

Telefon: 03371 608-1353

E-Mail: steffi.weit@teltow-flaeming.de

Internet: www.teltow-flaeming.de

Uckermark

IHK-Projektgesellschaft mbH Ostbrandenburg

Grabowstraße 18 · 17291 Prenzlau

Eveline Körber

Telefon: 03984 7180-945

E-Mail: koerber@ihk-projekt.de

Internet: www.ihk-projekt.de

LOTSENDIENST FÜR MIGRANTINNEN UND MIGRANTEN

social impact gGmbH

Julia Plotz / Elzbieta Barwinska-Hohenberger

Schiffbauergasse 7 · 14467 Potsdam

Telefon: 0331 6207944

E-Mail: plotz@socialimpact.eu

barwinska-hohenberger@socialimpact.eu

Internet: lotsendienst.socialimpact.eu



GRÜNDUNGSWERKSTÄTTEN FÜR JUNGE LEUTE

enterprise

social impact gGmbH

Michael Wegener
Schiffbauergasse 7 · 14467 Potsdam
Telefon: 0331 6207944
E-Mail: enterprise@socialimpact.eu
Internet: gruendungswerkstatt-enterprise.de

young companies

STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH

Claudia Rosenstengel
Garzauer Chaussee 1A · 15344 Strausberg
Telefon: 03341 355-217
E-Mail: info@young-companies.de
Internet: www.young-companies.de

Zukunft Lausitz

PULS e.V.

Marcel Linge
Vetschauer Straße 24 · 03048 Cottbus
Telefon: 0355 28890790
E-Mail: info@zukunft-lausitz.de
Internet: www.zukunft-lausitz.de

GRÜNDUNGSSERVICE AN DEN HOCHSCHULEN

Technische Hochschule Brandenburg GründungsService

Diana Rosenthal / Claudia Hönisch
Magdeburger Straße 50, WWZ ·
14770 Brandenburg/Havel
Telefon: 03381 355-517 /-214
E-Mail: zgt@th-brandenburg.de
Internet: www.zgt.th-brandenburg.de

BTU Brandenburgische Technische Universität Cottbus – Senftenberg GründungsService

Katrin Baumann
Erich-Weinert-Str. 1, 03046 Cottbus
Telefon: 0355 69-3685
E-Mail: katrin.baumert@b-tu.de
Internet: www.b-tu.de/gruendungsservice/

HNE Eberswalde Hochschule für nachhaltige Entwicklung GründungsZentrum

Robert Schmidt
Besucheradresse:
Alfred-Möller-Straße 1 · 16225 Eberswalde
Postanschrift:
Schicklerstraße 5 · 16225 Eberswalde
Telefon: 03334 6547-458
E-Mail: gruendungszentrum@hnee.de
Internet: www.hnee.de/gruendung

Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) Gründungszentrum

Dr. Ramona Alt
Postanschrift:
Große Scharnstraße 59 · 15230 Frankfurt (Oder)
Besucheradresse:
Logenstraße 11 · Frankfurt (Oder)
Telefon: 0335 5534-5926
E-Mail: gruenden@europa-uni.de
Internet: www.europa-uni.de/gruendungszentrum

Universität Potsdam

Startup – Der Gründungsservice

Robert Klimpke
August-Bebel-Straße 89, Haus 7 · 14482 Potsdam
Telefon: 0331 977-1720
E-Mail: startup@potsdam-transfer.de
Internet: www.potsdam-transfer.de

FHP Fachhochschule Potsdam GründungsService

Prof. Dr. Enrico Sass / Anke Lüers-Salzmann
Kiepenheuerallee 5 · 14469 Potsdam
Telefon: 0331 580-2467
E-Mail: gruendungsservice@fh-potsdam.de
Internet: www.gruendungsservice.com

Filmuniversität Babelsberg Konrad Wolf GründungsService

Jörn Krug
Marlene Dietrich-Allee 11 · 14482 Potsdam
Telefon: 0331 6202-256
E-Mail: j.krug@filmuniversitaet.de
Internet: www.filmuniversitaet.de

Technische Hochschule Wildau

Gründungsservice

Babette Grothe
Hochschulring 1 · 15745 Wildau
Telefon: 03375 508-312
E-Mail: babette.grothe@th-wildau.de
Internet: www.th-wildau.de/gruendungsservice

LANDESBEHÖRDEN/MINISTERIEN

Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Babelsberger Straße 21 · 14473 Potsdam
Telefon: 0331 660-0
Internet: www.wfbb.de
Internet: www.gruendung-in-brandenburg.de

Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB) ehemals ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)

Babelsberger Straße 21 · 14473 Potsdam
E-Mail: info@wfbb.de

WFBB-Arbeit

Friedrich-Engels-Straße 103 · 14473 Potsdam
E-Mail: info@wfbb.de

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie

Henning-von-Tresckow-Straße 2–13,
Haus S · 14467 Potsdam
Telefon: 0331 866-0
E-Mail: poststelle@masgf.brandenburg.de
Internet: www.masgf.brandenburg.de

Ministerium für Wirtschaft und Energie

Heinrich-Mann-Allee 107 · 14473 Potsdam
Telefon: 0331 8660
E-Mail: poststelle@mwe.brandenburg.de
Internet: www.mwe.brandenburg.de

KAMMERN

Industrie- und Handelskammer Cottbus

Goethestraße 1 · 03046 Cottbus
Telefon: 0355 365-0
E-Mail: ihkcb@cottbus.ihk.de
Internet: www.cottbus.ihk.de

Industrie- und Handelskammer

Ostbrandenburg

Puschkinstraße 12 b · 15236 Frankfurt (Oder)
Telefon: 0335 5621-1111
E-Mail: info@ihk-ostbrandenburg.de
Internet: www.ihk-ostbrandenburg.de

Industrie- und Handelskammer Potsdam

Breite Straße 2 a–c · 14467 Potsdam
Telefon: 0331 2786-163
E-Mail: info@ihk-potsdam.de
Internet: www.potsdam.ihk24.de

Handwerkskammer Cottbus

Altmarkt 17 · 03046 Cottbus
Telefon: 0355 7835-444
E-Mail: hwk@hwk-cottbus.de
Internet: www.hwk-cottbus.de

Handwerkskammer Frankfurt (Oder)

Bahnhofstraße 12 · 15230 Frankfurt (Oder)
Telefon: 0335 5619-0
E-Mail: info@hwk-ff.de
Internet: www.hwk-ff.de

Handwerkskammer Potsdam

Charlottenstraße 34-36 · 14467 Potsdam
Telefon: 0331 3703-0
E-Mail: info@hwkpotsdam.de
Internet: www.hwk-potsdam.de

NÜTZLICHE LINKS

Brandenburg Business Guide

www.brandenburg-business-guide.de

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

www.bafa.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

www.bmwi.de

Bundesverband der Freien Berufe

www.freie-berufe.de



Bundesweite Gründerinnenagentur

www.existenzgruenderinnen.de

Bürgerschaftsbank Brandenburg GmbH

www.bbimweb.de

Business Angels Club Berlin-Brandenburg e. V.

www.bacb.de

**Business and Professional Women –
Germany e. V.**

www.bpw-germany.de

Business Plan Wettbewerb Berlin-Brandenburg

www.b-p-w.de

coopera BB

www.cooperabb.de

**deGUT – Deutsche Gründer- und
Unternehmertage**

www.degut.de

Deutsches Gründerforum

www.gruenderforum.de

Einheitlicher Ansprechpartner Brandenburg

www.eap.brandenburg.de

ESF in Brandenburg

www.esf.brandenburg.de

EWMD International e. V.

www.ewmd.org

EXIST-Bundesförderung

www.exist.de

ExistenzGründerPartner Oderland

www.existenzgruender-oderland.de

Fachkräfteportal Brandenburg

www.fachkraefteportal-brandenburg.de

Frauen im Business

www.fibb.de

FrauenUNTERNEHMEN

www.frauenunternehmen-berlin.de

Gründungsnetz Brandenburg

www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Gründerinnenzentrale

www.gruenderinnenzentrale.de

Gründerforum Potsdam

www.gruenden-in-potsdam.de

Innovationen brauchen Mut

www.gruendung-in-brandenburg.de

Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

www.ilb.de

**Kreditanstalt für Wiederaufbau
(KfW Bankengruppe)**

www.kfw.de

LEX – Lausitzer Existenzgründer Wettbewerb

www.wil-ev.de

Schöne Aussichten für Unternehmerinnen

www.schoene-aussichten.de

TGZ – Technologie- und Gründerzentren

<http://www.tgbev.cumed-fileserver.de/>

Unternehmerinnen in Oberhavel

www.unternehmerinnen-in-ohv.de

Unternehmerinnen- und Gründerinnentag

www.ugt-brandenburg.de

Unternehmerverband Brandenburg Berlin e.V.

www.uv-bb.de

Unternehmerinnen von heute

www.unternehmerinnen.org

Verband deutscher Unternehmerinnen e. V.

www.vdu.de

**Vereinigung der Unternehmensverbände
in Berlin und Brandenburg e.V.**

www.uvb-online.de

Vereinigung für Frauen im Management

www.fim.de

Willkommens-Agentur Uckermark

www.leben-in-um.de

Wirtschaftsregion Westbrandenburg

www.wirtschaftsregionwestbrandenburg.de

Weiberwirtschaft

www.weiberwirtschaft.de

**Wirtschaftsförderung Brandenburg (WFBB),
ehemals ZukunftsAgentur Brandenburg (ZAB)**

www.wfbb.de



**Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit,
Frauen und Familie des Landes Brandenburg**

Öffentlichkeitsarbeit
Henning-von-Tresckow-Straße 2–13
14467 Potsdam
www.masgf.brandenburg.de

www.esf.brandenburg.de

Redaktion: PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Regine Hebestreit, Bernd Geisen
Layout: Carsten Gänserich, Grafikdesigner – Potsdam
Druck: DDL-Berlin

2. aktualisierte Nachauflage: 1.000

Juni 2017



Die Publikation wird durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit, Frauen und Familie, aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg gefördert.